

OBJECTIFS

- Être en capacité d'identifier les points forts et les points d'amélioration de son point de vente.
- Définir les actions prioritaires pour améliorer et faciliter le choix des clients.
- Former le participant à la réalisation du diagnostic de son point de vente actuel et l'amener à identifier.
- Les actions pour mettre en valeur de son offre.

PUBLIC

- > Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur du secteur artisanal.
- > Chef d'entreprise, salarié hors secteur porteur de projet.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- > Exposés et échanges interactifs, Projection de vidéos.
- > Méthode démonstrative, méthode interrogative : brainstorming, mindmapping, méthode des post it, maquette de stand.
- > Mise en pratiques adaptées aux projets des participants.
- > Support powerpoint, vidéos, quizz, Outil Picth Elevator, Fiche Contact Prospect et fichier type prospects.
- > Tableau de bord rétroplanning de préparation. Fiche argumentaire, fiche traitement des objections.
- > Synthèse budget.
- > Formation accessible en présentiel ou à distance.

PRÉ-REQUIS

- > Aucun.

ÉVALUATION

- > Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation et d'évaluation des acquis à l'issue de la formation.

ACCESSIBILITÉ

- > Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 47.

DÉLAI D'ACCÈS

- > Jusqu'à la veille de la formation.

PROGRAMME

Identifier les forces et les faiblesses du point de vente

- > Soigner l'extérieur pour vendre à l'intérieur.

Les clefs d'un agencement réussi

- > Le marketing sensoriel au service des ventes en magasin.

Comment faire venir les clients en magasin

- > Les outils de communication print-numériques.

Comment bien accueillir les clients en magasin

- > De la vente au conseil personnalisé.

DURÉE : 14 heures - 2 jours

DATES ET HORAIRES : se reporter au [calendrier des formations](#) sur notre site internet

TARIF : 285€ par jour de formation (prise en charge possible par le conseil de la formation, opco, Pôle Emploi ou CPF)

INFORMATIONS ET INSCRIPTION :

Contact 05 61 10 47 47
formation@cm-toulouse.fr

Je m'inscris

CMA 31
18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE

IFCMA
55 bd de l'Embouchure 31200 TOULOUSE

