



# FORMATION VENDRE ET CONSEILLER LE CLIENT - Module spécifique à la vente en agroalimentaire

14 heures soit 2 jours

## PUBLIC

Salarié / Chef d'entreprise

## PREREQUIS

Aucun

## DUREE

14 heures soit 2 jours

## HORAIRES

8h30 à 12h et 13h à 16h30

## DATE ET LIEUX

Nous consulter

## TARIF

Sur devis

## LIMITE EFFECTIF

De 4 à 9 participants

## DÉLAIS D'ACCÈS

De 15 jours à 2 mois en  
fonction du financement  
demandé.

## QUALITE ET SATISFACTION \*

Note qualité globale: 9,33/10

100% satisfaction des stagiaires

## OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

1. Adopter une posture professionnelle
2. Proposer des ventes complémentaires
3. Répondre aux objections
4. Sensibiliser à la connaissance des produits

## METHODE PEDAGOGIQUES

- ✓ Formation basée sur une pédagogie active.: les apports théoriques sont ponctués d'activités ludiques, d'exercices et d'échanges avec la formatrice.
- ✓ Support utilisé :
  - des présentations et documents vidéoprojetés
  - un tableau de conférence ou paperboard
  - des quiz et des exercices d'application format papier
  - Des vidéos et photos
- ✓ Mise en pratique de certaines séquence de formation en situation de travail selon la méthode stop and go
- ✓ un livret de formation remis à chaque stagiaire

## DISPOSITIF DE SUIVI DE L'EXÉCUTION DE L'ÉVALUATION DES RÉSULTATS DE LA FORMATION

- ✓ Feuilles de présence et certificat de réalisation
- ✓ Questions écrites (QCM) en cours et en fin de formation
- ✓ Évaluation de la satisfaction en fin de formation
- ✓ Remise d'une attestation individuelle de fin de formation
- ✓ Evaluation à froid à M+3

\* Nouveau programme





# FORMATION VENDRE ET CONSEILLER LE CLIENT - Module spécifique à la vente en agroalimentaire

## CONTENU DE LA FORMATION

### LA POSTURE PROFESSIONNEL D'UN VENDEUR :

- La tenue vestimentaire
- Le savoir être au cours de la prise de contact
- Le discours et la communication professionnelle
- 

### MENER UN ENTRETIEN DE VENTE

- L'accueil du client
- Conseiller le client
- Les services associés à la vente
- La prise de congé et le suivi de la vente
- Le traitement de la réclamation

### DÉVELOPPER LES VENTES ADDITIONNELLES

- Les méthodes
- Les offres commerciales en fonction du moment de la journée
- La connaissance des produits

### GESTION DES RECLAMATIONS CLIENTS

- Typologie de client
- Savoir résoudre les conflits





## MODALITES POSSIBLES :

### Formation intra- entreprise

Une session organisée pour les salariés d'une entreprise.

**Lieu:** soit dans les locaux de l'entreprise (salle conforme), soit dans une salle louée pour l'occasion.

**Date:** en fonction des disponibilités des salariés.

Le programme peut être **adapté** au contexte et modifié en fonction des attentes.

### Formation inter entreprise

**Le contenu ,la date, le lieu et le prix de formation sont fixes (voir planning).**

La salle de formation sera louée à un prestataire respectant les dispositions en matière d'accessibilité des personnes en situation de handicap

Un mode de formation qui facilite le partage d'expérience entre les stagiaires issus de plusieurs entreprises et secteurs d'activité.

## ORGANISATION POSSIBLE:

- En présentiel
- En distanciel

- En présentiel
- En distanciel

## RYTHMES POSSIBLES:

- En continu
- En discontinu

- En continu
- En discontinu

En cas de situation de handicap nécessitant des adaptations spécifiques, n'hésitez pas à contacter notre référente Elodie COTTE au 0692 988 445



# COMMENT FAIRE FINANCER SA FORMATION



## VOTRE OPCO PEUT VOUS AIDER A FINANCER VOS FORMATIONS CHEZ HELLO ACADEMIE

La liste des 11 OPCO classés selon le secteur d'activité :

- Culture, tourisme, industrie créatives, médias, loisirs, sport : AFDAS
- Services financiers, assurances et conseil : ATLAS
- Cohésion sociale : Unification
- Entreprises à forte intensité de main d'œuvre : AKTO
- Agriculture, pêche, agroalimentaire : OCAPIAT
- Interindustriel : OpcO 2i
- Construction : Constructyts
- Mobilités : OpcO Mobilités
- Entreprises de proximité : OpcO EP
- Santé : OpcO Santé
- Entreprises du Commerce : Opcommerce

## MODALITES INSCRIPTION

Pour les modalités et les délais d'accès à cette formation,  
Contactez nous :



0692 988 445



helloacademie@gmail.com



Du Lundi au Vendredi 8h00 - 17h



[www.helloacademie.re](http://www.helloacademie.re)