



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

- * • Nombre de session: 1
- Nombre de participant: 6





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



Le Projet de Transition Professionnelle (ex CIF)

SALARIÉS

RECONVERSION



Le Projet de de Transition Professionnelle (PTP) , est un dispositif de financement de la formation. Adapté pour le financement d'une formation en transition professionnelle comme la création d'une entreprise, il vous sera utile pour mener à bien votre projet d'entrepreneuriat. <https://www.transitionspro-reunion.fr/>

L'Aide Individuelle à la Formation (AIF)

DEMANDEUR D'EMPLOI



Au chômage inscrit auprès de France Travail, vous avez à tout moment la possibilité de suivre une formation qualifiante pour accéder au marché de l'emploi. Il n'est pas nécessaire d'être indemnisé pour prétendre à cette aide. Renseignez-vous auprès de France Travail

Les OPCOS

SALARIÉS

Une fois l'adhésion à l'**OPCO** correspondant à votre société terminée, le **chef d'entreprise** peut entreprendre les démarches pour réaliser le **financement** des formations des salariés. Après avoir envoyé le programme et la convention de formation, l'OPCO vous renvoie un accord de prise en charge à remettre à l'organisme de formation.

LA LISTE DES 11 OPCOS



L'Accompagnement Formation Réussite Région (AF2R)

DEMANDEUR D'EMPLOI



Eligible pour les demandeurs d'emploi résidant à La Réunion depuis plus d'un an, le dispositif offre une prise en charge potentiellement à 100% en fonction du montant de la formation (voir les plafonds spécifiques). Non applicable aux actifs, fonctionnaires indemnisés et bénéficiaires du RSA. Pour plus d'informations et conditions détaillées, visitez le site de la région réunion.



COMMENT SE FAIRE REMBOURSER SA FORMATION

Le FAFCEA

CHEF ENTREPRISE

ARTISAN

Le FAFCEA concerne spécifiquement : les chefs d'entreprise non salariés exerçant une activité artisanale ; les conjoints collaborateurs ou associés. Si votre entreprise est à jour de sa contribution vous pouvez demander une prise en charge financière de vos formations. Attention: dossier à déposer avant la formation

<https://www.fafcea.com/je-depose-ma-demande/>



FAF AGEFICE

CHEF ENTREPRISE

REGISTRE DES COMMERCE ET SOCIÉTÉS

AUTOENTREPRENEUR

Afin d'être éligible au dispositif, vous devez tout d'abord vérifier que vous êtes bien ressortissant de l'AGEFICE en vous référant à votre attestation URSSAF concernant la Contribution à la Formation Professionnelle (CFP), et vous devez être à jour de votre cotisation. La demande doit être faite au préalable et transmise au moins 1 mois avant le début de l'action de formation.

<https://communication-agefice.fr/>



VIVEA

AGRICULTEUR

CONJOINTE COLLABORATRICE

Chaque agriculteur dispose au maximum de 3 000 € de prise en charge par an pour se former. Pour pouvoir bénéficier d'un financement de VIVEA (hors congé formation), le stagiaire doit nécessairement :

- être contributeur VIVEA,
- être à jour de sa contribution formation,
- être en activité.



PLUSIEURS AUTRES DISPOSITIFS DE PRISE EN CHARGE EXISTENT.

VOIR VOTRE CONSEILLER

