

## Formation courte

# **DYNAMISATION COMMERCIALE DES MAGASINS DE VENTE DIRECTE**

Commerce - Vente



### **OBJECTIFS**

- Mieux appréhender les techniques et pratiques pour développer son chiffre d'affaires sur le lieu de vente
- Mettre en scène les produits pour séduire le client et déclencher l'achat
- S'adapter aux nouveaux mode de consommation



#### **PROGRAMME**

#### L'agencement de l'espace vente :

- Diagnostic situation actuelle
- L'organisation de la circulation dans le magasin
- L'ambiance

#### La mise en valeur de l'offre de produits/services :

- La notion de marchandisage
- Les principes de la mise en valeur de l'offre des produits et des services
- Comment optimiser son marchandisage.

#### Dynamiser l'offre de produits et services

- Analyser un tableau de bord
- Quels indicateurs commerciaux et financiers ?
- Comment promouvoir et animer les ventes?
- Comment fidéliser sa clientèle?



#### LE PARCOURS DE FORMATION

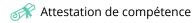


Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises





- > Modalités pédagogiques : Cours théorique, étude de cas. Support de cours fourni. Ateliers pratiques.
- > Modalité d'évaluation : Quiz de connaissance La mise à l'épreuve réelle





DURÉE



**PRÉREQUIS** 

Avoir une expérience en vente



**TARIFS** 



**INTERVENANT** 

Formation assurée par un professionnel de la vente et du



**PUBLICS** 



Les +!

> Pour un accompagnement optimal des apprenants et des entreprises, cette formation peut être réalisée directement dans vos locaux