CADRES EN MISSION

Programme de la formation

Acquérir la culture de base et la méthodologie afin de réaliser une vente dans le rayon chaussure

En groupe sur site

7 heures sur 1 jour(s)

Salarié en poste · De 3 à 6 participants

À partir de 200 € HT / 240 € TTC par participant

Description courte

Le vendeur en magasin doit pouvoir accompagner le client en réalisant une vente adaptée à sa pratique et optimisant le confort à la marche

Profil des participants

Les vendeurs du site amenés à intervenir sur le rayon chaussure

Prérequis

Une expérience de quelques semaines minimum à la vente serait un plus.

Objectifs

Acquérir la culture de base et la méthodologie afin de réaliser une vente personnalisée dans le rayon chaussure

Aptitudes et compétences visées / attestées

- Identifier le besoin du client
- Mobiliser ses connaissances pour synthétiser les informations collectées et reformuler le besoin
- Argumenter face à un client pour lui proposer une solution adaptée et personnalisée, en optimisant le confort à la marche grâce à l'ensemble chaussure, semelle et chaussette

Contenu

I-

Mémoriser les notions de base d'anatomie du pied et identifier les différents types de foulée

II-

Identifier les caractéristiques du marché, ses acteurs principaux (la concurrence, les fabricants) afin d'asseoir la valeur ajoutée de sa vente

III-

Dialoguer avec le client autour de sa pratique dans le but de lui proposer une chaussure adaptée

IV-

Personnaliser la vente en recommandant un ensemble chaussure, chaussette, semelle

- Compte rendu des évaluations de groupe
- Exercice de travail individuel

Pédagogie et organisation

- **Méthodes pédagogiques**

- Méthode découverte
- Méthode interrogative
- Méthode magistrale

- **Matériel pédagogique**

- Une gamme représentative de votre sélection chaussure, couvrant un maximum de pratiques
- Des modèles de pieds anatomiques illustrant les trois morphotypes
- Un document de référence (Support de la formation sur Powerpoint)

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- **Test de positionnement en amont : cinq questions préalables pour positionner l'apprenant**
- **Evaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis :**

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation (QUIZZ, exercices…)	Critères d'évaluation (%de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage…)	
Mémoriser les notions de base d'anatomie du pied et identifier les différents types de foulée	Questionnaire de restitution	Faire dire avec 75% de réponses exactes	
Identifier les caractéristiques du marché, ses acteurs principaux	Quizz	Comparaison entrée et sortie de stage	
Dialoguer avec le client autour de sa pratique	Exercice : écrire 6 à 8 questions pour cerner le besoin	évaluation par le groupe de stagiaire et débrief collectif.	
Personnaliser la vente en recommandant un ensemble chaussure, chaussette, semelle	Examen d'un pied et préconisation	Débrief collectif	

Mode de validation

- Attestation de fin de formation complétée par Pierre Jean TOUCHARD

Financements possibles

- Convention et programme de formation avec demande de prise en charge par un OPCO.

Modalités et délai d'accès

- Lieu de la formation et accès : Salle de réunion de chacun des sites

- Conditions d'accueil : Convocation avec programme, règlement intérieur applicable aux stagiaires et annexe COVID 19.

- Délais d'inscription : 7 jours avant le début de la formation

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation...)*

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Contact : Référent handicap Cadres en Mission 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28

Intervenant

- TOUCHARD Pierre-Jean
- 25 ans d'expérience dans le marché des sports de montagne en tant que distributeur et directeur de filiale pour les marques suivantes : Hagan, SIlvretta, Dachstein, Asolo, Pomoca, Montana, Salewa, Dynafit, Jack Wolfskin, Crispi, Tubbs, BCA, Briko.
- Formation de formateur chez Cadres En mission
- Diplômé de l'Ecole Supérieure de Commerce de Grenoble (GEM)

Évaluations

6 inscriptions depuis le 17/10/2022

Taux d'acquisition des compétences : **90 %** (6 évaluations)

Satisfaction des apprenants : ★★★★☆ **4/5** (2 évaluations)