CADRES EN MISSION

Programme de la formation

Personnaliser une vente avec l'appui d'une culture de base et d'une méthodologie dans l'univers du ski de randonnée

En groupe sur site

10 heures sur 1,5 jour(s)

Salarié en poste · De 3 à 6 participants

À partir de 300 € HT / 360 € TTC par participant

Description courte

Le vendeur en magasin doit pouvoir accompagner le client en réalisant une vente d'un équipement de ski de randonnée adapté à sa pratique

Profil des participants

Les vendeurs du site amenés à intervenir sur le rayon ski de randonnée

Prérequis

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

Objectifs

Accompagner la clientèle dans un processus de vente sur le rayon ski de randonnée de votre magasin

Aptitudes et compétences visées / attestées

- Identifier le besoin du client afin de personnaliser le conseil
- Mobiliser ses connaissances pour synthétiser les informations collectées et reformuler ce besoin
- Argumenter face à un client pour lui proposer une solution adaptée et personnalisée

Contenu

I-

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

II-

Dialoguer avec le client autour de sa pratique dans le but de créer une ambiance propice à la vente en racontant une histoire et en faisant voyager son client

III-

Identifier le profil du pratiquant (compétiteur, performeur, contemplatif, free-randonneur)

IV-

Formuler le besoin et les attentes du client

. Distinguer attentes et besoins afin de cibler son conseil client

. Cartographier les différentes attentes par profil de clientèle

. Formuler et reformuler

V-

Personnaliser la vente en adaptant le niveau de propositions d'équipement (maxi 3)

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

Pédagogie et organisation

- **Méthodes pédagogiques**

- Méthode découverte
- Méthode interrogative
- Méthode démonstrative
- Méthode magistrale

- **Matériel pédagogique**

- Un grand écran pour pouvoir visionner des vidéos
- Une gamme représentative de votre sélection ski de randonnée, couvrant un maximum de profils client

- Un document de référence (Support de la formation sur Powerpoint)

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- **Test de positionnement en amont : six questions préalables pour positionner l'apprenant**

- **Évaluation 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…)	
Identifier les acteurs du marché	Questionnaire de restitution	Faire dire avec 75% de réponses exactes	
Dialoguer avec le client	Jeu de rôle et exercice	Jeu de rôle, évaluation par les auditeurs	
Identifier le profil du pratiquant	Exercice : faire écrire 6 à 8 questions pour cerner le profil	Proposition à l'ensemble du groupe pour validation de 2 apprenants	
Formuler le besoin	Exercice : faire écrire 6 à 8 questions pour cerner le besoin	Proposition à l'ensemble du groupe pour validation de 2 autres apprenants	
Personnaliser la vente	Jeu de rôle	Evaluation par les auditeurs du groupe et 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)