CADRES EN MISSION

Programme de la formation

Concevoir une stratégie commerciale « Ski Nordique »

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 dans la découverte ou la pratique du ski nordique, en étant en capacité de lui louer ou de lui vendre un équipement adapté à sa pratique

Profil des participants

Les vendeurs du site amenés à intervenir sur le rayon ski nordique

Prérequis

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

Objectifs

Sensibiliser et mobiliser les participants autour du potentiel marché ski nordique en vue de développer l'activité

Aptitudes et compétences visées / attestées

- Identifier la/les activité(s) sportive(s) du client afin de l'amener à la pratique nordique
- Mobiliser ses connaissances pour synthétiser les informations collectées et recommander l'activité nordique
- Argumenter face à un client pour lui proposer une solution adaptée et personnalisée

Contenu

I-

Relier les caractéristiques du marché à un potentiel économique, nommer et ordonner les acteurs principaux

II-

Identifier le profil du pratiquant (loisir, fitness, sport, performance)

III-

Dialoguer avec le client autour de sa pratique dans le but de le capter ou de le fidéliser

IV-

Recommander le matériel (en location ou à la vente) adapté aux besoins identifiés du client

- 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**

- Une gamme représentative de votre sélection ski nordique, 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 : cinq 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…)	
Relier les caractéristiques du marché à un potentiel économique	Questionnaire de restitution	Faire dire avec 75% de réponses exactes	
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	
Dialoguer avec le client	Jeu de rôle et exercice	Jeu de rôle, évaluation par les auditeurs du groupe	
Recommander le matériel	Jeu de rôle, équiper un client en location	Proposition à l'ensemble du groupe pour validation de 2 autres apprenants	

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

- 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)