CADRES EN MISSION

Programme de la formation

Conduire une vente dans le rayon textile multicouche

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

Connaître et comprendre les conditions auxquelles les pratiquants s'exposent dans leurs activités.

Exposer dès lors la fonctionnalité et les avantages de l'habillement multicouche.

Profil des participants

Les vendeurs du site amenés à intervenir sur le rayon textile

Prérequis

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

Objectifs

Conduire une vente dans le rayon textile multicouche.

Convaincre le pratiquant de l'intérêt du système trois couches et compléter fonctionnellement sa tenue sportive

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 la polyvalence et l'adaptabilité de ses vêtements

Contenu

I-

Réviser la petite histoire de la tenue des montagnards et relier ces équipements aux conditions climatiques auxquelles le pratiquant doit faire face

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 tenue adaptée

IV-

Personnaliser la vente en recommandant un ensemble première, deuxième et troisième couche

- 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 textile couvrant l'ensemble des couches fonctionnelles
- 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 :**

CADRES EN MISSION

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation (QUIZZ, exercices…)	Critères d'évaluation (%de réussite, ou comparaison entrée et sortie de stage…)	
Réviser la petite histoire de la tenue des montagnards et relier ces équipements aux conditions climatiques auxquelles le pratiquant doit faire face	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 dans le but de lui proposer une tenue adaptée	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 première, deuxième et troisième couche	Quizz	Comparaison entrée et sortie de stage	

- Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud)

- Evaluation à froid après formation (4 mois, fin de saison hiver)

Mode de validation

- Attestation de fin de formation : Devant être 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

- 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

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)