





### Programme de la formation

## Réaliser une vente personnalisée dans le rayon sac à dos

-  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

Savoir ajuster, charger et organiser un sac à dos

Proposer le bon modèle pour optimiser le confort de portage

### Profil des participants

- Les vendeurs amenés à intervenir sur le rayon sac à dos

### Prérequis

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

### Objectifs

Réaliser une vente personnalisée dans le rayon sac à dos

### 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

### Contenu

I-

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

II-

Identifier les étapes pour bien charger, organiser et régler un sac à dos

III-

Dialoguer avec le client autour de sa pratique dans le but de lui proposer un sac à dos adapté

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

### Pédagogie et organisation

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

### 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...)	
Identifier les caractéristiques du marché, ses acteurs principaux (la concurrence, les fabricants) afin d'asseoir la valeur ajoutée de sa vente	Quizz	75% de réponses exactes	
Identifier les étapes pour bien charger , organiser et régler un sac à dos	Questionnaire de restitution	Restituer sans faute toutes les étapes pour bien ajuster son sac	
Dialoguer avec le client autour de sa pratique dans le but de lui proposer un sac à dos adapté	Exercice : écrire 6 à 8 questions pour cerner le besoin	évaluation par le groupe de stagiaires et débrief collectif.	

### Mode de validation

Siège social 144 Rue Paul Bellamy - 44000 NANTES

SAS au capital de 1 000 000 € - SIRET 424 151 678 00051 - 02 51 84 95 55 - contact@cadresenmission.com  
 Numéro d'enregistrement de formation : 52 44 03429 44 auprès du Préfet de la Région Pays de la Loire

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

- 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](mailto: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)