CADRES EN MISSION

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

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

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)