



POISSONNERIE | TECHNIQUES DE VENTE

OBJECTIFS | Améliorer ses ventes

- Maîtriser les techniques d'accueil et de vente sur le banc marée
- Augmenter les ventes
- Fidéliser la clientèle

PROGRAMME |

- Les éléments préalables à une bonne situation de vente
- La structure de l'entretien de vente
- La recherche des besoins
- L'argumentaire de vente / le rôle du spécialiste
- Les facteurs d'ambiance positifs
- Les points clés du service
- Les motivations & freins à l'achat par typologie de client
- Le conseil culinaire
- La vente additionnelle
- La fidélisation du client

PRÉ-REQUIS | Conditions de réussite

- Etre salarié en poissonnerie
- S'impliquer lors de la formation
- Etre en mesure de mettre en pratique les techniques présentées lors de la formation

MODALITES D'EVALUATION |

- Evaluation par le formateur : mise en situation et reformulation (remise d'une attestation de formation individualisée)
- Évaluation par le stagiaire : questionnaire d'évaluation
- Evaluation par le dirigeant : entretien post-formation

INTERVENANT |

- Formateur spécialisé en poissonnerie et produits de la mer

MODALITES | *

- Durée : 14 heures sur 2 jours
- 1 à 8 personnes maximum
- Modalités pédagogiques : exposé, échanges d'expériences, mise en situation et corriger
- Rôle du formateur : apport théorique et évaluations des acquis
- Matériel utilisé : diaporama, documents techniques
- Documents remis aux participants : contenu du cours et documents techniques
- Participation à des mises en situations et échanges

* CONTENU | Le contenu et l'organisation de la formation seront adaptés à la demande et aux spécificités du client.