

Performance commerciale - 24-25 mai -Formateur : Philippe Cheval

Public concerné

Dirigeants et responsables de boutique.

Objectifs du stage

Acquisition des règles principales à connaître sur les sujets de proposition en boutique, de fidélisation de clientèle et de politique de prix.

Méthode pédagogique

Formation alternant théorie et pratique.

Durée

2 jours - 7 heures/jour

Date et Lieu

24-25 mai à L'Université du chocolat à Paris

Contenu

Sur la proposition en boutique :

Les points abordés : les différentes zones commerciales d'une boutique (accueil – conseil – emballage – encaissement) – lever les freins à la proposition – transformer un serveur en vendeur.

Les Outils (ateliers pratiques) : mise en place de fiches produit simples pour les propositions à faire – supervision des vendeurs et mesure des résultats.

Pour quels objectifs et résultats : apprendre le geste de vente – améliorer le panier moyen, la fréquence d'achat et l'image de la boutique.

Sur la fidélisation de la clientèle (relation client) :

Les points abordés : le fort impact de la fréquence d'achat sur le chiffre d'affaires – gestion d'une base de données clients – comment exporter sa vitrine avec un catalogue vitrine.

Les Outils (ateliers pratiques) : mise au point d'une base de données – organisation d'un plan commercial annuel.

Pour quels objectifs et résultats : déploiement du plan commercial organisé sur l'année – amélioration de la fréquence d'achat et des nouveaux clients.

Sur la politique de prix :

Les points abordés : compréhension opérationnelle des notions de prix – valeur – budget – rapport qualité prix et relation prix qualité – comment fixé un nouveau tarif par le haut et le bas en favorisant le volume de marge par produit.



L'Université

Les Outils (ateliers pratiques) : analyse de vos ventes par produits – utilisation d'un simulateur de marge spécialement conçu pour vous.

Pour quels objectifs et résultats : un nouveau tarif plus rentable et mesurable – une amélioration du chiffre d'affaires et de la marge.

Tarif

850€ HT