



Manager

Objectif

Etre capable de :

- Mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Présenter à l'équipe les opérations commerciales et les résultats attendus.
- Déployer les opérations commerciales avec le soutien opérationnel de l'équipe.
- Communiquer au responsable hiérarchique les informations utiles à l'organisation des opérations commerciales.
- Transmettre à l'équipe les systèmes de fidélisation et suivre leur déploiement.
- Transmettre à l'équipe les standards de qualité de l'entreprise en matière de relation client et les moyens/techniques pour assurer ce niveau de qualité attendu.
- Maintenir le niveau de qualité de la relation client, attendu dans l'entreprise, grâce à la supervision de l'activité de l'équipe et l'application de mesures correctrices le cas échéant (conseil, démonstration, etc.)

Durée

9h

Matériels

Plateforme de FOAD
Ordinateur
Connexion Internet
Chargé de suivi pédagogique

Pré-requis

Maîtriser les savoirs de base

Prix

360€ avec possibilité de financement par le biais du CPF

Contenu de la formation

PARTIE 1

- Les techniques de merchandising
- La signalétique
- L'achat d'impulsion
- Les facteurs d'ambiance
- La théâtralisation

PARTIE 2

- Les opérations commerciales
- Les promotions
- Les soldes

Modalités de suivi de l'exécution

Avancement des séquences de formation sur la plateforme de formation
Résultats des quizz
Attestations d'assiduité