



Managers

FORMATION

À DISTANCE



Être 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.)



8 h



Plateforme de FOAD  
Ordinateur  
Connexion Internet  
Chargé de suivi pédagogique



Maîtriser les savoirs de base



### 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