

LA VENTE AU RAYON MARÉE

OBJECTIFS

Être capable de :

- Maitriser sa vente
- Répondre aux attentes du client
- Maitriser l'art de la question ouverte
- Répondre aux besoins de service (préparation/plateau) de son client

CONTENU DE LA FORMATION

Le contenu peut être adapté au public formé

L'implantation du rayon

- Les zones chaudes/froides
- La massification
- La mise en avant
- La PLV

Bien vendre

- La communication non verbale
- Le SBAM
- Les étapes de la vente
- Les motivations d'achat
- Traiter les objections
- Savoir parler de ses produits pour vendre plus
- Les autres conseils : La nutrition, la cuisson, l'accompagnement
- La vente complémentaire ou additionnel
- La fidélisation

Les techniques de préparation du poisson

- 1ère préparation : filet, pavé, darne, dos, portefeuille...
- 2ème préparation : rôti, brochette, poêlée

Les plateaux de fruit de mer

- Point sur la réglementation : la communication
- Les obligations réglementaires
- Les préparations avant le montage
- Le montage

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les modalités peuvent être adaptées au public formé

- Cours théorique
- Mise en situation pratique en magasin
- Vidéo

MODALITÉS TECHNIQUES

- Vidéo projecteur
- Evaluation des acquis de la formation et ressources pédagogiques en ligne accessibles sur notre plateforme (connexion internet requise)

CERTIFICATIONS

Attestation de fin de formation

ÉVALUATIONS

Evaluation du déroulement de l'action
Evaluation des acquis de la formation

PRÉ REQUIS

Maîtriser les savoirs de base

PUBLIC VISÉ

Personnel du rayon Marée
Ouverte aux personnes en situation de handicap

Modalités Pratiques

LIEU DE LA FORMATION

En présentiel en magasin

COÛT PÉDAGOGIQUE

Prix : 2040 €

DATES DE LA FORMATION

Entrées et sorties permanentes

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Prise de contact avec IFCDIS par
- Téléphone : 05 62 14 45 67
- Mail : contact@ifcdis.fr
- Site Internet : www.ifcdis.fr

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours