Tel : 05 46 50 64 63
E-mail : contact@gerfiplus.fr

Ref. VCO15

Je vends les produits de l'ESAT

OBJECTIFS

- Permettre à des ouvriers(ères) d'ESAT/EA chargés de la vente directe des produits au public d'améliorer leur savoir-faire.
- Aider au développement de la confiance en soi.
- Faciliter les contacts et la vente aux clients.

PROGRAMME

- Préparation du stand de vente :
  - de quels matériels avons-nous besoin ?
  - savoir présenter les produits « phares »
  - créer et mettre en valeur des panneaux publicitaires
  - prévoir la dégustation des produits consommables

- L'accueil du client :
  - tenue et présentation du vendeur
  - l'argumentaire de vente
  - gérer les relations clients-vendeurs
  - faire déguster (présentation et tenue du plateau)

- Paiement et facturation :
  - connaissance des prix, des remises
  - les différents moyens de paiement (espèces, chèques, Cartes Bancaires)
  - tenir un fichier client (fidélisation)

- Entretenir et garder le stand attrayant.

Méthode pédagogique : Recueil des attentes. Etudes de cas, apports théoriques, méthodologiques, mises en situation, travail en sous-groupes, jeux de rôles, vidéo
Remise d'un support écrit. Evaluation des acquis en début et fin de stage.

Personnes concernées / Prérequis : Ouvriers d'ESAT/EA / Etre en contact direct avec la clientèle

Animation : Intervenant éducatif

Nombre de participants : 6 personnes maxi

DPC : nous consulter

Durée : 4 jours, soit 28 heures

INTRA

Ce stage peut être organisé
dans votre établissement
avec un tarif groupe.