

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)
- ▶ Entretien 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.



GERFI+ S.A.S. au capital de 250 000€
SIRET 393 456 892 00024 - Code NAF 8559A - RCS La Rochelle



