

Ref. VCO15

## Je vends les produits de l'ESAT

### OBJECTIFS

- ▶ Permettre à des ouvriers(ères) d'ESAT/EA chargé(e)s 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.



**Méthodes pédagogiques** : 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(ières) d'ESAT/EA  
Être en contact direct avec la clientèle

**Animation** : Intervenant éducatif

**Nombre de participants** : personnes maxi

**DPC** : nous consulter

**Durée** : 4 jours, soit 28 heures

## INTRA

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

