

Je vends les produits de l'ESAT

OBJECTIFS

- ▶ Permettre aux travailleurs 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.

Méthodes pédagogiques :

Autoévaluation en amont de la formation

Recueil des attentes

Études de cas, apports théoriques, méthodologiques, mises en situation, travail en sous-groupes, jeux de rôles, vidéo

Remise d'un support écrit. Fin de stage : évaluation des acquis

Personnes concernées / Prérequis :

Travailleurs d'ESAT/EA / Être en contact direct avec la clientèle

Animation : Intervenant éducatif

Nombre de participants : 6 personnes maxi

Durée : 4 jours, soit 28 heures

INTRA

Cette formation peut être organisée dans votre établissement avec un tarif groupe.



PROGRAMME *Catalogue 2025*

- ▶ Préparation du point de vente
 - de quels matériels avons-nous besoin ?
 - savoir présenter ses produits
 - . favoriser les conditions d'un accueil client
 - . mettre en valeur les produits "phares"
 - . créer des panneaux promotionnels/publicitaires, offres spéciales (selon thème ou saison)
 - . organiser l'aire de stockage

- ▶ L'accueil du client
 - tenue et présentation du vendeur
 - . qualités physiques
 - . qualités relationnelles
 - l'argumentaire de vente et la relation :
 - . bien connaître l'ESAT et ses produits
 - . conseiller les clients
 - . prendre une commande
 - . la satisfaction client

- ▶ Paiement et facturation
 - connaissance des prix, des remises, des offres spéciales, des tarifs dégressifs
 - les différents moyens de paiement (espèces, chèques, cartes bancaires, sans contact)
 - tenir un fichier client (fidélisation)

- ▶ Entretien et garder le point de vente attrayant.

