

EXPERT VENDEUR, L'AMBASSADEUR MARQUES PROPRES EN PETFOOD


 BEST

Conseiller.ère de vente – Je prends mon poste (PRODUIT)



Responsable de magasin
 Responsable de secteur
 Responsable animalerie
 Conseiller vente animalerie



En salle de formation et magasin



Module E-learning (durée estimée 50 mn)
 Suivi d'une journée présentielle (7h)
 Groupe de 6 à 8 personnes



INTRA : sur demande
 INTER : 180,00 € HT/jour/personne
 Frais de déplacement du formateur en sus
 Distanciel possible

Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Développer l'expertise vendeur
- Développer la dynamique commerciale et la rentabilité du rayon animalerie, en mettant en œuvre et en maîtrisant les nouvelles gammes marques propres TERACTION Petfood chien chat

Prérequis Aucun

Compétences visées

- Comprendre et s'appropriier les gammes marques propres Petfood chien/chat de TERACTION
- Connaître les gammes, les produits, argumentaire et le plan de vente
- Promouvoir et vendre les produits cibles pour une meilleure satisfaction client et performance commerciale

Contenu de la formation

Module e-learning

A réaliser avant la journée de formation :

Ce parcours de formation est composé de deux modules e-learning et des fiches argumentaires de vente :

Module 1 : Prendre conscience des enjeux du lancement des marques propres et test de connaissances

Module 2 : Découvrir les gammes propres, promouvoir et vendre les gammes Petfood

Accès à Mon C@mpus : <https://formation-teract.com/>

Accédez à la
plateforme e-learning



Contenu de la formation en salle de formation et en magasin

1. Introduction
2. Evaluation des connaissances – Partie 1
3. Mieux se connaître pour mieux vendre – Partie 1
4. Les gammes marque propre TERACTION Chien-Chat
5. Les amoureux des animaux
6. Mieux se connaître pour mieux vendre – Partie 2
7. Cibler les bons produits pour le client
8. Vendre les marques propres Petfood
9. Evaluation des connaissances – Partie 2
10. Le contrat de progrès
11. Bilan

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance d'apports techniques et mises en pratique en magasin (cas et expériences clients, entraînement à la vente)
- Exercices en groupe pour la mise en place de la méthode commerciale
- Analyse des situations
- Les supports sont constitués des fiches à télécharger <https://formation-teract.com/> (module E-learning)

Dispositif de suivi de l'exécution des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- QCM via Kahoot
- Mises en situation
- Evaluation de la formation
- Evaluation des connaissances acquises
- Envoi d'une attestation après la formation

Formateur(s)

Formateur confirmé, habilité par l'OF Campus Nature & Talents by TERACT et membre de la Communauté des formateurs partenaires Campus.