

## Formation - Développement commercial

Dernière version : V20211012

### FORMATION A DISTANCE

En journée : Sychrone

Durée: 3.50 heures - 0.50 jour(s)

LA VENTE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE DE VOTRE ENTREPRISE !

Création et reprise d'entreprise : quels sont les leviers indispensables à la réussite ?

Cette formation est idéalement conçue pour les personnes (salariés ou anciens salariés) qui n'ont pas d'expérience entrepreneuriale ou même commerciale. Elles repartiront avec les clés pour le développement et la pérennisation de leur entreprise.

Cette formation est aussi accessible au personnel de vente d'un commerce alimentaire.

📞 Programme CPF disponible sur 7h : La vente au service de la performance de votre entreprise (Modules Développement commercial + Mise en valeur de l'offre )

📞 Appelez-nous 📞

### LES+

Un accès Extranet 24h/24h permettant une totale autonomie.

Formez-vous partout et à tout moment !

### Cibles

- Créateur -trice d'entreprise
- Chef-efte d'entreprise, dirigeant-e
- Toute personne travaillant dans un commerce alimentaire

### Prérequis techniques

Disposer d'un équipement informatique ou d'un téléphone ou tablette

Disposer d'une connexion internet Haut débit, une sortie audio

Disposer d'un logiciel permettant la lecture des formats vidéo et PDF

### Prérequis pédagogiques

- Être porteur d'un projet de création ou reprise d'un commerce
- Vouloir accroître la performance de son commerce
- Avoir le niveau de compétences demandé à l'entrée en formation via la validation d'un questionnaire de positionnement.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Concevoir sa stratégie commerciale
- Se sensibiliser aux leviers indispensables d'une entreprise pour accroître sa performance

METS CONSEILS | 32, Rue Robert Schumann LOUVRES 95380 | Numéro SIRET: 81130901200029 | Numéro de déclaration d'activité: 11950581495 (auprès du préfet de région de: 75)

# METS CONSEILS

32, Rue Robert Schumann  
95380 LOUVRES  
gporcher@metsconseils.com  
07 82 56 21 87



## CONTENU

- Comprendre les enjeux de la vente additionnelle
  - Le rôle d'un(e) vendeur(euse)
  - Les indicateurs de performance
- Comprendre les actions commerciales de l'entreprise
  - 100% des gagnants ont tentés leur chance
  - L'animation de son commerce
- Identifier les opportunités d'élargir la vente
  - Les ventes complémentaires
  - Les ventes de substitution

## MODALITES PEDAGOGIQUES

- Exposés théoriques
- Etudes de cas concrets
- Quizz

## SUIVI ET EVALUATION DES RESULTATS

- Validation du parcours de formation en fonction de l'assiduité de connexion du stagiaire
- Documents supports de formation
- Feuilles de présence
- QCM
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

## ORGANISATION DE LA FORMATION

### Equipe pédagogique

La formation sera assurée par un(e) intervenant(e) expert(e) dans le domaine de la vente et des commerces alimentaires. Pour plus de détails se reporter à la Convention de formation.

### Aménagement opérationnel session

Référent pédagogique et technique : Mme Porcher

Pour tous problèmes techniques, contactez votre référent technique. Coordonnées transmises en amont de chaque action de formation.

Délai de traitement : du Lundi au vendredi - 9h à 17h

### Aménagement général session

Accessibilité aux personnes en situation de handicap ou nécessitant un aménagement particulier : Nous veillons au respects des conditions d'accueil pour tous.

Référent Handicap : Mme Porcher

Pour toutes informations complémentaires, merci de prendre contact en amont de votre participation : gporcher@metsconseils.com

Téléphone : 07 82 56 21 87