

# Perfectionner ses équipes de vente en tenant compte des indicateurs commerciaux

Le centre de formation ROYER ROBIN Associés vous initie à la vente et aux indicateurs commerciaux dans le cadre de notre offre de formation en Commerce, vente et achats. Découvrez le programme et n'hésitez pas à nous contacter pour en savoir plus !

17 jours (119 heures) [\[i\]](#)

Activité 2 du Titre professionnel du Ministère Chargé de l'emploi, de niveau IV - Code CPF – Code 130969

## ACTIVITÉ B : Modules 3-4-5

### Module 3

- Vendre et conseiller le client en magasin : techniques de vente et mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin

- Consolider l'acte de vente lors de l'expérience en magasin

Prendre en compte les objectifs fixes pour organiser sa journée de vente.

#### Techniques de vente

##### Le vendeur

- Les qualités requises
- Les attitudes spécifiques
- Les axes à travailler en communication

##### Les étapes de vente

- L'accueil et la prise de contact
- La découverte des besoins
- La proposition
- La réponse aux objections
- La conclusion, les ventes additionnelles
- La confortation, la prise de congés
- La fidélisation (cartes...) et Définition, étude et application des besoins et motivations des clients
- Segmentation des produits
- les services associés (livraison, SAV...).

### Module 4

Marketing Opérationnel (définition, techniques de merchandising, segmentation, besoins et motivations des clients, zone de chalandise...).

#### Initiation au Marketing terrain

- Définition et analyse marketing (initiation)
- Application terrain du marketing
- Techniques de merchandising
- Identification d'une zone de chalandise

### Module 5

- Maths et Gestion commerciale : Suivre les indicateurs commerciaux (Marge, CA, TT, Marge, Taux de marge, panier moyen...).

#### Mathématiques de gestion et Gestion

##### Mathématiques de gestion

- Rappels sur les bases de calcul , applications des pourcentages, intérêts
- Mise en œuvre de calculs élémentaires

##### Gestion appliquée aux métiers du commerce

- La gestion des stocks
- Le budget prévisionnel de vente
- La trésorerie et le seuil de rentabilité
- La formation d'un prix de vente
- La marge, les taux de Marge et Démarque
- Le Coefficient Multiplicateur et Taux de Transformation
- Notions de Panier Moyen /

##### Panier Article / Démarque

##### Plan d'Action personnalisé

### Evaluation

Un positionnement est proposé en amont de la session afin de connaître le niveau initial de chaque stagiaire.

Des Evaluations en Cours de formation (E.C.F.) sont réalisées afin de valider les acquis.

L'obtention de l'activité du titre finalisera les acquisitions.

Supports de cours, théorique, tests et exercices d'application

Mises en situation réelles ou simulées

Etudes de cas concrets

## Objectifs & Pédagogie

### Pédagogie de la formation

Pour illustrer les apports théoriques (1/4 du temps de formation), le formateur propose des exercices pratiques, des exercices d'application et des jeux de rôle (3/4 du temps de formation).

Les notions clés sont notées en fin de journée sur un paper-board (pense bête du groupe).

### Objectifs de la formation

A l'issue de cette formation, les stagiaires seront capables de :

- Renforcer les équipes de l'entreprise en se positionnant comme collaborateur autonome et polyvalent.
- Initier et mener à bien des ventes et atteindre des objectifs financiers.
- Réaliser le Merchandising en magasin en accord avec la politique de l'entreprise

### Objectifs en termes de savoir

Connaître le fonctionnement et la culture des grandes et moyennes surfaces (historique, métiers, organisation, évolution et perspectives)

Se positionner dans les différents métiers et réaliser les tâches spécifiques

Appliquer et concrétiser des ventes grâce aux techniques de vente  
Appréhender les méthodes de gestion  
Comprendre les notions de budget, coûts, marges, indicateurs commerciaux

#### **Objectifs en termes de savoir-faire**

Vendre à partir d'un argumentaire  
Se servir des techniques de vente afin de respecter les objectifs  
Mettre en place des OP commerciales  
Réaliser des implantations qualitatives  
Organiser une campagne de prospection commerciale  
Analyser des tableaux de bord commerciaux  
Utiliser l'informatique courant

#### **Objectifs en termes de savoir-être**

Ecouter, s'exprimer et convaincre  
Communiquer en public  
Travailler en équipe  
Tenir des objectifs et des engagements  
S'organiser dans le temps  
Apporter des solutions et créer de la valeur ajoutée

## Public & Pré-requis

---

#### **Public et pré-requis de la formation :**

Toute personne désirant se qualifier en vente. Maîtrise de l'outil informatique et de pack office

## Informations pratiques

---

#### **Informations pratiques**

Chaque bloc est certifié, il donne lieu à une évaluation et une validation, permettant au candidat d'obtenir une partie (un bloc de compétences ou plus) de la certification Vendeur Conseil en Magasin.

Un certificat est délivré pour chaque bloc. Cette validation est acquise à vie.

## Calendrier

---

Nous vous proposons cette formation en accompagnement individuel ou en groupe selon vos disponibilités et celles de nos formateurs.  
Vous pouvez nous contacter pour la planification de votre parcours ou pour plus de précision par téléphone au 04 67 13 22 60.