

## FORMATION

# La vente en Boulangerie Pâtisserie : des fondamentaux à l'additionnel Lundi 18 mars de 8h30 à 17h

### FORMATION EN PRESENTIEL AU SYNDICAT

Vos équipes de vente sont les ambassadeurs de votre entreprise et des détecteurs d'opportunités de vente. Former vos vendeurs(euses) à la vente conseil est essentiel pour booster le CA de votre boutique. Mieux écouter son client, créer un lien afin de comprendre un parcours d'achat, affiner son argumentaire vente sont les atouts de cette formation !

#### Cibles

- Vendeur(euse)
- Manager d'équipe
- Dirigeant(e)

#### Prérequis

- Exercer une activité en Boulangerie-Pâtisserie
- Être en lien avec une clientèle
- Maîtriser les fondamentaux de la vente

#### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre et participer à l'action commerciale de l'entreprise
- Maîtriser les fondamentaux de la vente
- Induire le besoin avec la vente conseil
- Comprendre les enjeux de la vente additionnelle et de la fidélisation
- Identifier les opportunités d'élargir la vente.

#### CONTENU

- La recherche des besoins et des motivations
  - Les mobiles d'achats – définition du SONCAS
- La présentation des produits
  - La connaissance des produits de boulangerie-pâtisserie
  - Les grands principes de l'argumentaire
  - L'art de la vente conseil
- Élargir la vente avec la vente additionnelle
  - Définition de la vente additionnelle
  - Techniques de vente additionnelle
  - La vente de substitution

#### MODALITES PEDAGOGIQUES

- Documents supports de formation
- Exposés théoriques
- Etudes de cas concrets
- Quizz