



Comité d'Etude et de Coordination des Actions de Formation pour l'Artisanat et les Métiers

Numéro d'existence : 52440164044

## **Formation « VENTE & ATTRACTIVITE DE LA BOUTIQUE »**

**DATE** LUNDI 04 JUIN 2018  
**DUREE** 8 HEURES - 8 H 30 / 12 H 30 - 13 H 30 / 17 H 30  
**LIEU** SALLE CGAD – 10 Rue de la Jalousie – 44980 Ste Luce sur Loire

**FORMATEUR :** **Thomas MONGANNE**  
Formateur H30 - Conseil & Formation

**PUBLIC CONCERNÉ :** Chef d'entreprise – Salarié : charcutier – traiteur – boucher – DE LA VENTE EN CHARCUTERIE  
Etre titulaire d'un CAP – Expérience professionnelle

**EFFECTIF FORMÉ :** Groupe comprenant au maximum 15 personnes

### **OBJECTIF**

**Savoir valoriser les produits de votre boutique**  
**Développer l'attractivité de votre boutique par des techniques appropriées**

### **PROGRAMME**

#### **1 Elaborer un argumentaire de vente**

- Identifier les principales caractéristiques d'un produit et valoriser les spécificités des produits (origine, AOP...)
- Structurer les arguments de vente : méthode CAP !
- Donner vie à vos arguments !

#### **2 Développer l'attractivité de votre boutique :**

- L'implantation des rayons, le mobilier de vente,
- L'offre de produits, les produits leader,
- Les marques de notoriété,
- Les produits d'appel et saisonniers,
- La théâtralisation de l'offre,
- La signalétique, les univers de consommation,
- Les espaces dédiés à la restauration,
- Les animations-dégustations, les services,
- Les techniques promotionnelles et de fidélisation

#### **ACQUIS EN FIN DE FORMATION :**

- Méthodologie d'élaboration d'un argumentaire
- Clés du merchandising

## **LA METHODE - les + de la formation :**

Présentation Power Point & photos de vitrines  
Modèles de Carte traiteurs  
Fiches techniques des produits  
Outils de recueil de données sur le terrain

## **SUIVI, EVALUATION ET VALIDATION DE LA FORMATION**

- Suivi de l'exécution : feuille d'émargement signée par demi - journée.
- Pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, plusieurs temps d'évaluation sont prévus :
  - Tour de table au démarrage de la formation afin de recenser leurs attentes et valider l'adéquation entre les objectifs individuels et ceux de la formation
  - Tout au long de la formation, évaluations formatives à partir de mises en situation de cas concrets et feed back réguliers pour évaluer l'acquisition de la méthodologie.
  - Les attentes exprimées en début de formation sont reprises lors de la séquence d'évaluation de la formation au cours d'un tour de table afin de relever le niveau d'atteinte exprimé par les participants ainsi que la satisfaction vis -à-vis du contenu et du déroulement de la formation
  - Une fiche d'évaluation de satisfaction sera remplie par chacun des stagiaires
- Validation : une attestation de formation sera remise à l'issue de la formation

## **TARIF**

Coût de la formation : 240.00 € net de taxes