



Vente et Conseils stratégiques en Boutique

PUBLIC VISÉ PAR LA FORMATION

Gérants, managers et responsables de vente en boutique de Boulangerie, Pâtisserie et/ou Chocolaterie

MOYENS D'ENCADREMENT

Formatrice des Métiers de la Vente et Chef Pâtissier
Formateur Ecole + équipe Ecole

PRÉCONISATION

Niveau 2 - Maîtrise

Les vendeurs seuls peuvent être concernés, mais le format est surtout pensé pour des profils ayant un rôle d'impulsion, de pilotage ou de transmission auprès des équipes.

NOMBRE DE BÉNÉFICIAIRES PAR SESSION DE FORMATION

Inscription individuelle sur des laboratoires et espaces boutiques pouvant accueillir entre 8 et 12 stagiaires

MODALITÉS DE SUIVI

Feuille d'émargement, certificat de réalisation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle continu pendant toute la durée de la formation

OBJECTIFS

- Identifier les leviers de performance commerciale en boutique : expérience client, panier moyen, vente additionnelle et mise en avant produit orientés bénéfices client
- Construire un argumentaire commercial produit, adapté au profil de la clientèle
- Utiliser la dégustation, la mise en scène produit et le merchandising comme leviers de conseil et de vente

CONTENU et PROGRAMME DÉTAILLÉ

- S'assurer de transmettre les bonnes informations au client (composition, allergènes, conservation, étiquetage et conseils de consommation)
- Valoriser le prix et la valeur perçue des produits grâce à un discours commercial cohérent et rassurant
- Etablir un plan d'action de gestion d'équipe pour développer de bonnes pratiques commerciales et motiver les collaborateurs
- **Jour 1 - 08H30-12H30** : Accueil, tour de table, présentation du programme. Comprendre les enjeux business -Leviers commerciaux, comportements d'achat, rôle du dirigeant, auto- diagnostic boutique
/ **Jour 1 - 14H00-17H00** : Construire un discours produit. Argumentaire client, mots qui valorisent, présentation en 20 secondes, cas pratique sur 3 produits phares. Echange avec Chef Pâtissier Formateur et lien Laboratoire - Boutique
- **Jour 2 - 08H30-12H30** : Développer la vente additionnelle. Associations de produits, dégustation comme déclencheur et partage avec un Chef Pâtissier Formateur, jeux de rôle clients variés et mise en situation
/ **Jour 2 - 14H00-17H00** : Utiliser la boutique comme outil. Merchandising, zones chaudes/froides, observation de terrain en boutique

Débriefing avec les Formateurs

Présentiel Collectif

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Méthode active permettant un apport théorique et pratique applicable immédiatement par chacun des participants
- Livret pédagogique en support de formation

COÛT ET DURÉE

Coût total HT (Prix public)	Coût horaire HT	Coût total TTC
1200 € */**/***	85,71 €	1440 €

* 10% de remise sur prix public pour client Valrhona

** 28% de remise sur prix public pour client Cercle V

*** 40% de remise sur prix public pour client -25 ans

INFORMATIONS CONCERNANT L'ORGANISME DE FORMATION

N° SIRET : 435 480 520 000 12 -

N° de déclaration d'existence :

827 500 518 26



Durée de la formation : 14 heures

L'École Valrhona – Tain l'Hermitage

8, quai du Général de Gaulle – 26600 Tain-l'Hermitage

Tél : 04.75.07.90.95 / Fax : 04.75.07.88.20

L'École Valrhona – Paris

47 rue des Archives – 75003 Paris

Tél : 04.75.07.90.95 / Fax : 04.75.07.88.20