



CLARO CONSEILS
CONSEIL & FORMATION

PILOTER SON POINT DE VENTE ET SES ÉQUIPES

Trouver le bon équilibre entre stratégie commerciale, gestion de l'équipe, maîtrise des chiffres.

POUR QUI ?

Tout public

TARIF

à partir de :

Marmande : à partir de 350€ HT
par personne

Hors Marmande et groupe :
nous contacter

MODALITÉS :

Formation en présentiel

EFFECTIFS:

Mini 1 - Maxi 8 stagiaires

PRÉ-REQUIS:

aucun

DURÉE :

2 à 8 journées

À l'issue de la formation, le stagiaire doit être capable de:

- Adopter une gestion méthodique et rigoureuse
- Réaliser et mettre en place des actions commerciales spécifiques et ciblées
- Optimiser son merchandising de façon à développer son chiffre d'affaires
- Gérer au plus juste la rentabilité : ventes, stocks, clients, marges
- Identifier et jouer pleinement son rôle de manager dans la gestion d'une équipe et d'un point de vente
- Vendre naturellement tout en sachant créer du besoin
- Gérer les clients difficiles
- Piloter de façon efficiente ses collaborateurs ET son unité commerciale

CONTENU

- Réalisation de son état des lieux et du plan d'action qui en découle
- Maîtrise des calculs et chiffres clés, la gestion des stocks
- Les rôles et missions du manager, les bases du management : capacité d'écoute, communication, délégation, gestion de temps
- Les différentes techniques de vente : Apporter « le plus » qui fera la différence en positionnant le client au coeur de la vente
- S'approprier les techniques de vente pour développer la motivation (le plaisir), l'autonomie des équipes de vente
- Faire progresser les indicateurs de performances et le chiffre d'affaires
- Maîtriser les actions de fidélisation de la clientèle
- Personnaliser le conseil et la vente à l'aide « d'une boîte à outils » communication, faire vivre au client une expérience unique
- Les tableaux de bord et le pilotage
- Optimiser son espace pour développer la performance commerciale : Comprendre les attentes et les besoins des clients, maîtriser les techniques et la mécanique du merchandising

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Paper Board, Papeterie et supports pédagogiques de couleur, Test Manag'Color®, Mise en situation, jeux interactifs, ordinateur

SATISFACTION CLIENT À PARTIR DU 30.12.2022

- Nombre de stagiaires : 55
- **Taux de satisfaction globale : 100%**
- Taux de satisfaction concernant les contenus de cette formation : 100%
- Taux de satisfaction concernant les méthodes pédagogiques de cette formation : 100%

NOS FORMATRICES



Anne LE BERRE - 06 40 75 30 30

Formatrice, coach spécialisée en management & recrutement
Créatrice de CLARO CONSEILS en 2015

Imprégnée d'une formation à l'américaine avec 16 ans de McDo, elle est formée aux techniques efficaces et évolutives. Elle a franchi chaque échelon pour arriver au poste de Superviseur de 3 restaurants (250 personnes, CA de 12 millions d'€), puis formatrice pour Mc Donald's France, c'est tout naturellement qu'elle s'est lancée dans un métier qu'elle affectionne et a su s'entourer de personnes qui lui ressemblent : efficaces, agiles, et humaines. C'est le couteau suisse de l'équipe !



Caroline CATHALOT - 07 78 20 60 41

Formatrice, coach spécialisée en management, vente, recrutement et bilan de compétences

Formatrice, riche d'une expérience de 21 ans en management, chez Mc Donald's dans un premier temps pendant 13 ans, et dans l'univers de la beauté chez Beauty Succès, 9 ans ensuite. Avec une gestion de centre de profits de plus de 80 salariés, son adaptabilité et sa pédagogie ne sont plus à démontrer. Elle aime profondément l'humain et surtout faire grandir ses apprenants. Son partage d'expérience est riche, agrémenté de cas concrets et de formations diverses et variées pour toujours être dans le réel des entreprises. Une Formatrice passionnée et engagée !



Agnès LE BERRE - 06 16 29 59 84

Formatrice, coach spécialisée en management, vente, accueil, gestion de conflits, bilan de compétences et d'orientation

Formatrice en management depuis 4 ans, son expérience de 20 ans de Commerce auprès de grandes Maisons Françaises, dans lesquelles elle a grandi en compétences managériales. Forte de ses expériences, c'est tout naturellement qu'Agnès a rejoint le cabinet avec pour spécialité la relation client dans un premier temps. L'accueil, la communication non-verbale, la gestion des conflits n'ont aucun secret pour elle ! Une Formatrice empathique et bienveillante !



CLARO CONSEILS
CONSEIL & FORMATION

NOTRE PÉDAGOGIE

Alternance d'apports théoriques pratiques et méthodologiques. À partir de mises en situations adaptées aux spécificités, au métier et au contexte professionnel, sont abordés les différents contenus. Cette démarche construite sur l'activité réelle et l'expérience, favorise l'activité des participants, l'acquisition des savoirs, leur appropriation et évite les contenus trop théoriques. Les apports théoriques se font au débriefing.

SANCTION VISÉE

Attestation de formation

SUIVI ET ÉVALUATION DES ACQUIS

Feuille de présence
Évaluation des connaissances et de satisfaction par test/questionnaire

OÙ ?

Au Hangar des Conseils
à Marmande
Au sein de votre entreprise

ACCÈS

Questionnaire de pré-formation
Inscription 14 jours au minimum
avant le début de la formation

ACCÈS HANDI

Les personnes en situation de handicap peuvent avoir des besoins spécifiques pour suivre la formation. N'hésitez pas à nous contacter pour en discuter.