

SAVOIR CONSEILLER AU RAYON « ELECTROPORTATIF »

Objectifs

A l'issue de la formation, le collaborateur sera capable de :

- Accueillir, renseigner, orienter et accompagner le client dans son choix en **Electroportatif**
- Identifier les différentes familles du rayon, leur quota et marge pour gérer son rayon électroportatif
- Gérer efficacement les promos et les TG du rayon

PUBLIC : Salarié de l'entreprise occupant le poste de vendeur, responsable de secteur, manager...

PRÉ-REQUIS : Formation accessible à tout salarié correspondant au public ci-dessus.

il est préférable que le salarié ait effectué les formations « Marchandisage » et « Techniques de Vente »

DUREE : **1 jour soit 7 heures**

Programme

1. LA PRESENTATION RAYON ET STRUCTURE DE GAMME

- Chiffres du marché
- Marché concurrence
- Marché segmentation
- Nomenclature
- Implantation
- Préconisation
- Saisonnalité
- Quota

2. LES GENERALITES ET NOTIONS DE BASE

- Les normes et labels
- Les mentions légales
- L'éco-participation
- La sécurité
- Les caractéristiques du produit

3. LES DIFFERENTS OUTILS ET LEURS ACCESSOIRES

- Fixer, percer et perforer
- Scier et découper
- Poncer, façonner
- Meuler
- Décaper

4. L'ACCOMPAGNEMENT DES CLIENTS DANS LE CHOIX D'UN PRODUIT

- L'ILV
- L'électroportatif 1er prix
- L'électroportatif PNM
- L'électroportatif Marques Nationales

DESCRIPTION DU DISPOSITIF PERMETTANT DE SUIVRE LES RESULTATS

L'évaluation de la qualité de formation se fera tout au long de la formation par des exercices de mise en pratique liés directement aux différents thèmes abordés durant la formation ainsi qu'à la fin de la formation au travers de deux questionnaires (Stagiaires et Formateur) renseignés à l'issue de la formation par les participants.

L'évaluation des acquis de la formation sera réalisée aux travers d'exercices, jeux pédagogiques et de mises en situation tout au long de la formation ou à la fin de celle-ci.

CONDITIONS DE RÉALISATION :

Les stagiaires devront être disponibles tout au long de la formation.

Salle de formation à disposition...

MATÉRIEL ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Ordinateur, imprimante, vidéoprojecteur, paperboard, post-it, camera

Méthodes pédagogiques : Exposés théoriques, exemples, cas pratiques, discussions, jeux pédagogiques, sketches vidéos...

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative associant des exercices pratiques et des apports théoriques.

Un livret sera remis à la fin de la formation à chaque participant reprenant tous les thèmes abordés.