FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Diriger un point de vente

Le 11/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :
- Stimuler la croissance commerciale d'un point vente
- Optimiser la rentabilité
- Manager l'équipe

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Jour 1

Matin

Évaluer la contribution du vendeur sur le niveau de satisfaction client
- Les principes de la satisfaction clients (fiabilité, amabilité, rapidité, etc.)
- Les facteurs agissant sur la satisfaction ou l'insatisfaction du client

Classifier les clients
- Les identifier pour adapter son discours
- Le client agréable
- Le client autoritaire
- Le client analytique
- Le client expressif

Après-midi

Orienter, persuader et finaliser la vente avec le client
- Introduction
- Création d'une relation de confiance
- Identification des attentes
- Interrogation et reformulation
- Présentation d'une offre et d'un prix
- Réponse aux objections
- Finalisation de la vente
- Assurer le suivi et les relances

Jour 2

Matin

Comprendre la notion de vente additionnelle
- La notion de produits liés

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

● Sonder sur l'utilisation du client
● Identifier les éventuels besoins additionnels du client
● Proposer un produit de substitution lorsqu'un article n'est plus disponible
Identifier ses clients
● La valeur ajoutée d'une base de données client
● La classification des clients

Après-Midi
Distinguer les stratégies commerciales
● Les clients à ne pas aborder et ceux à aborder : méthode
● Évaluer la conséquence d'une réduction sur la rentabilité
● Les suivis et relances auprès des clients
● Les créances
● Planifier une stratégie de communication
● Planifier une stratégie commerciale
● Appréhender le concept des lots
● Maîtriser la gestion des stocks

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Maîtriser les fondamentaux des Achats

PUBLIC VISE

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.