Techniques de vente – Formation métier en pâtisserie

Durée	1 Jour - (7 Heures)
Pré-requis	Aucun
Public	Tout public, notamment les dirigeants d'entreprise et les salariés de la pâtisserie et de la boulangerie chargés de la vente en boutique
Intervenants	Formateur issu du commerce
Nb participants	1 à 5
Prix	Sur devis (durée, nombre de participants, lieu) ou voir convention
Financement	OPCO, AGEFICE, FIF PL, FAFCEA ou entreprise, sous réserve de l'accord du financeur
Modalité d'accès	Inscription par téléphone au 01 34 25 80 37, par mail à contact@pyramidia.fr ou via notre formulaire de contact sur notre site internet www.pyramidia.fr
Date	Voir convention
Lieu	Voir convention
Délai d'accès	8 jours à 3 mois entre la demande et le début de la formation
Accessibilité	L'organisme de formation étudiera l'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap. Référent handicap : Hugo Chaussavoine – contact@pyramidia.fr ou 01 34 25 80 37
Obligations réglementaires	Aucune

Méthode pédagogique :
Alternance d'apports théoriques, d'exemples visuels et d'exercices d'application. Analyse de différentes vitrines et réalisation d'exercices de conception à partir de situations représentatives de l'activité d'une pâtisserie.

Outil pédagogique :
Supports papier et/ou numérique

Évaluation :
Exercices de validation en continu et des appréciations tout au long de la formation : une note en pourcentage avec grille d'évaluation d'entrée et de sortie + Évaluation de la satisfaction du stagiaire par un questionnaire.

Validation :
Attestation de fin de formation (formation non certifiante)

OBJECTIF

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

- Appliquer les étapes de la vente en boutique de pâtisserie
- Découvrir les besoins et conseiller le client sur les produits
- Argumenter en valorisant le savoir-faire artisanal
- Proposer une vente additionnelle et fidéliser la clientèle

PROGRAMME

JOUR 1 :

1. Le parcours de vente en pâtisserie
- Les étapes de la vente : accueil, découverte, conseil, conclusion
- Les motivations d'achat en pâtisserie : plaisir, cadeau, fête, quotidien

2. Découvrir les besoins
- Questions ouvertes et questions fermées
- Écoute active et reformulation
- Adapter le conseil à l'occasion et au nombre de convives

3. Argumenter et valoriser les produits
- Décrire les produits : saveurs, textures, fabrication maison
- Mettre en avant les nouveautés, les produits de saison et les spécialités
- Répondre aux objections sur le prix

4. Vente additionnelle et fidélisation
- Proposer un complément au bon moment (boisson, viennoiserie, confiserie)
- Les commandes pour les fêtes et les événements
- Les outils de fidélisation de la boutique

5. Mise en application
- Jeux de rôles à partir de situations réelles de vente
- Bilan et évaluation des acquis