# Techniques de vente boutique en boulangerie / pâtisserie initiation

| | |
|---|---|
| Durée | 2 Jours - (16 Heures) |
| Pré-requis | Aucun |
| Public | Tout public, notamment les dirigeants d'entreprise et les salariés de la boulangerie, de la pâtisserie et de la chocolaterie (artisans, équipes de vente) |
| 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.<br>Référent handicap : Hugo Chaussavoine – contact@pyramidia.fr ou 01 34 25 80 37 |
| Obligations réglementaires | Aucune |

**Méthode pédagogique :**
Alternance d'apport théorique et d'entraînements. Mise en pratique par les stagiaires sur des cas types et/ou sur des cas typiques de l'entreprise. Jeux de rôles et mises en situation.

**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 techniques de vente et de conseil
- Proposer une vente additionnelle
- Apporter un service de qualité

## PROGRAMME

### JOUR 1 :

**Environnement commercial**

- Connaître l'implantation de son magasin
- S'approprier des différentes gammes de produits (pâtisseries / mignardises / viennoiserie, etc…)

**Les différentes étapes de la vente**

- La prise de contact, qui prend l'initiative
- Répondre aux demandes exprimées et non exprimées
- Les comportement et expressions corporelles
- Établir un climat de confiance – renforcer l'image de marque
- L'argumentation personnalisée (produit + client)

### JOUR 2 :

**Découvrir les besoins et les motivations d'achat**

- Cerner la clientèle et ses besoins
- Faire découvrir les produits dans l'intention de la vente additionnelle
- Développer les produits à plus forte valeur ajoutée

**Comment développer le réflexe commercial vis-à-vis de ses clients**

- Les astuces pratiques de la vente additionnelle / comment faire une vente additionnelle afin d'augmenter le panier
- Stimuler la créativité et le potentiel de vos équipes en boutique
- Travail en caisse : comment déballer pour susciter l'envie
- Savoir conseiller et argumenter
- Les mots du pain, la pâtisserie et le langage gourmand : faire saliver les clients et renforcer son professionnalisme
- Mettre en place des outils d'analyse et de pilotage de votre performance