

## TECHNIQUES DE VENTE EN POISSONNERIE

### OBJECTIFS

Améliorer ses ventes

- Maîtriser les techniques d'accueil et de vente sur le banc marée
- Augmenter les ventes
- Fidéliser la clientèle

### PROGRAMME

- Les éléments préalables à une bonne situation de vente
- La structure de l'entretien de vente
- La recherche des besoins
- L'argumentaire de vente / le rôle du spécialiste
- Les facteurs d'ambiance positifs
- Les points clés du service
- Les motivations & freins à l'achat par typologie de client
- Le conseil culinaire
- La vente additionnelle
- La fidélisation du client

### PRÉ-REQUIS / CONDITIONS DE REUSITE

- Etre salarié en poissonnerie
- S'impliquer lors de la formation
- Etre en mesure de mettre en pratique les techniques présentées lors de la formation

### INTERVENANT

- Formateur spécialisé en poissonnerie et produits de la mer

### MODALITES D'EVALUATION

- Evaluation par le formateur : mise en situation de vente (Attestation de formation individualisée)
- Évaluation par le stagiaire : questionnaire d'évaluation
- Evaluation par le dirigeant : entretien post-formation

### MODALITÉS PEDAGOGIQUES\*

- Durée : 14 heures sur 2 jours
- Outils et techniques pédagogiques :
  - Diaporama
  - Documents
  - Exemples d'application
  - Démonstration
  - Mise en application

\* Le contenu et l'organisation de la formation seront adaptés à la demande et aux spécificités du client.