

★ Formations



Code FORMA003

Techniques de vente appliquées à la boulangerie artisanale

Sensibiliser et perfectionner votre équipe aux techniques de ventes pour vendre plus et mieux.

QUI ?

- Patrons/ Patronnes
- Gérants/Gérantes
- Responsables magasin
- Vendeurs/Vendeuses

DURÉE

- 1 jour

OÙ ?

Moulin Calvet
12390 Rignac

INTERVENANTS

- Consultant en vente / merchandising
- Chargé de développement Moulin Calvet

INSCRIPTION

- 600 ★
- Sous réserve d'un nombre minimum de candidats inscrits

PROGRAMME

Le marché de la boulangerie artisanale

Le marché du pain en Boulangerie artisanale, chiffres clés, attentes et habitudes de consommation par tranche d'âge

Connaissances des pains

Segmentation des gammes, la farine de blé, les recettes de fabrication

Arguments des pains

- Aiguiller le choix, argumenter les produits, utiliser les bons termes
- Dégustation et analyse organoleptique du produit

Les méthodes de vente adaptées à la boulangerie artisanale

- Méthode comportementale, SONCAS
- Transformer une réclamation en vente le pourquoi des ventes loupées, mise en situation
- Provoquer des ventes additionnelles sans forcer
- Comment créer de la relation avec le client

RÉSULTATS

Mieux connaître son produit.

Améliorer son capital sympathie avec le client.

Entretenir une relation humaine de proximité, pour développer les ventes.