

Formation Animateur(trice) Commercial(e)

Contexte

La formation **Animateur (trice) Commercial(e)** vise l'optimisation des actions commerciales sur le terrain ou en ligne, mieux vendre ou promouvoir son produit, augmenter la visibilité et le taux de fidélisation des clients. Des scénarios évolutifs basés sur des cas pratiques provenant du monde des entreprises locales sont soumis aux apprenants tout au long de la formation.

Objectifs

Au terme de la formation, le participant sera à même de :

- Animer un stand commercial en surface de vente
- Promouvoir un produit via les réseaux sociaux
- Connaître les techniques de vente et analyser les composantes de l'offre
- Connaître les attitudes à adopter face aux clients
- Les objectifs induits : augmenter le chiffre d'affaires et fidéliser la clientèle.

Public

Toutes personnes proposant ou désireuses de proposer des animations commerciales
Entreprises désireuses d'optimiser leurs opérations commerciales

Prérequis

Pas de prérequis.

Durée

10 heures de formation réparties en 1 journée de 6 heures et 1 matinée de 4h

Contenu

1ère partie	Être attractif
Objectif	Prendre conscience de la valeur stratégique de l'animation commerciale pour le professionnaliser
Contenu	<ul style="list-style-type: none">• Se connaître pour mieux maîtriser son image• Gérer son stress et ses émotions• S'adapter aux différences culturelles• Faire face aux imprévus et être proactif
Déroulé pédagogique	Etudes de cas concrets et jeux de rôles, analyses des différents cas proposés et mise en application des techniques étudiées.

2^{ème} partie	Mieux vendre
Objectif	Connaître les techniques de vente et de promotion d'un produit ou service
Contenu	<ul style="list-style-type: none">• Identifier les différentes étapes du processus de vente• Les motivations d'achats

2^{ème} partie	Mieux vendre
	<ul style="list-style-type: none"> • Les différentes techniques de vente (FARP, SONCAS, SBAM++...)
Déroulé pédagogique	Etudes de cas concrets, analyses des différents cas proposés, et mise en application des techniques étudiées.

3^{ème} partie	Réaliser une campagne commerciale sur le terrain ou via les réseaux sociaux
Objectif	Savoir créer une accroche commerciale sur le point de vente et développer son argumentation
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • L'accroche commerciale • Les premiers mots • L'argumentation de vente • Les catalyseurs de décisions • La prise de renseignement en vu de la création du fichier de suivi client.
Déroulé pédagogique	Mise en application : réalisation d'un acte de vente ou promotion commerciale, filmé, visionné et commenté.

Remarques :

- Aucune répartition horaire précise ne pourra être fournie (par rapport aux parties de la formation citée ci-dessus) car cela dépendra de l'avancée des participants dans la compréhension des informations transmises, au travers de nombreuses mises en situation et exercices proposés.
- Le contenu de cours présenté ci-dessus ne pourra donc être vu dans son entièreté que si le rythme d'apprentissage, des participants, le permet.

Moyens pédagogiques



DOCEO Formation dispose de licences complètes de Microsoft 365 : Word, Excel, Powerpoint, Outlook, etc. Nos PC sont équipés de Windows 10 et Windows 11.



DOCEO Formation utilise des **écrans interactifs de 55" et 65"** dans ses salles de formation. *Ces écrans remplacent les vidéoprojecteurs et permettent différents types d'interactivités avec les stagiaires.*



DOCEO Formation dispose d'un parc d'ordinateurs portables, mis à la disposition des participants durant la formation. Pour les formations dans les îles : 1 jeu d'ordinateurs déplaçables dédiés aux formations hors de Papeete.



Le réseau interne de DOCEO Formation est relié à Internet par la fibre Haut débit.

Les PLUS DOCEO

Doceo met à la disposition des participants tous les exercices réalisés ainsi que les contenus de cours. Ces documents sont téléchargeables via un lien Internet personnalisé.