

Améliorer l'accueil du client en boutique paysanne

OBJECTIFS

Savoir accueillir le client pour mieux vendre les produits du point de vente collectif.

CONTENU

1er Jour

Analyser l'impact des pratiques de commercialisation actuelles sur les ventes.
Maîtriser les techniques d'accueil du public. Aborder les clients avec aisance, faciliter le contact, l'écoute.
Parvenir à répondre aux besoins et à la fidélisation du client.

2ème Jour

Mise en application des concepts de la vente et du comportement du consommateur.
Apprendre à vendre son produit et celui des autres.
Fidéliser les clients. Se former en situation de vente.

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR

ARDEAR Occitanie

DURÉE : 2 jour(s)

DATE LIMITE : 30/03/2012

TARIFS

VIVEA

Gratuit

ATTESTATION

Aucune

RENSEIGNEMENTS

Marie Largeaud, Réseau BP
04 67 20 88 93
Andréa Franc, ADEAR, 04 67 06 23
67
Mas de Saporta - Bât. B - 34875
Lattes

NOTE : Repas sur place tiré du sac.
S'inscrire auprès de Marie avant le
26 mars

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
16/04/2012	Boutique Terroir Cévennes 30 Gard	Nadine Norberto, Institut Consulaire de Formation
02/04/2012	Boutique Terroir Cévennes 30 Gard	Nadine Norberto, Institut Consulaire de Formation Marie Largeaud, Réseau des Boutiques Paysannes

PARTENAIRES

Boutiques Paysannes