

# Améliorer l'accueil du client en Boutique Paysanne

## Améliorer sa communication

### OBJECTIFS

Améliorer l'accueil du client pour mieux vendre les produits du point de vente collectif.

### CONTENU

#### Matin

Etre capable de mesurer l'impact des pratiques actuelles de communication et de commercialisation sur les ventes.

Analyse de la situation du magasin.

Repérage des points faibles et des points forts, des causes et des conséquences.

#### Après midi

Être capable d'aborder une relation client avec aisance, faciliter le contact, l'écoute, savoir répondre aux besoins et parvenir à la fidélisation du client. présentation des outils de communication et d'accueil des clients : Prise de contact, traitement de l'objection, conclure la vente.

#### Méthode

Valorisation de l'expérience des membres qui tiennent la boutique à tour de rôle  
Synthèse collective.

Aucun prérequis ne sont nécessaires pour participer à cette formation.

RDV Salle Terroir au-dessus du restaurant de la Maison des vins

### Infos complémentaires

#### ORGANISÉE PAR

ARDEAR Occitanie

**DURÉE** : 1 jour(s)

**DATE LIMITE** : 15/11/2012

#### TARIFS

VIVEA

Gratuit

#### ATTESTATION

Aucune

#### RENSEIGNEMENTS

Andréa Franc, ADEAR, 04 67 06 23 67

Mas de Saporta - Bât. B - 34875

Lattes

Email : adearlr.formation (at) gmail.com

Marie Largeaud, Réseau BP  
04 67 20 88 93

**NOTE** : Repas au restaurant  
&quot;les cuisiniers  
vignerons&quot;

### DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
19/11/2012	Mas de Saporta 34875 Hérault	Thierry Pons, Chargé de mission TRAME

### PARTENAIRES

Boutiques Paysannes

### FINANCEURS

VIVEA

Fonds social Européen