

## CONSEILLER VENDEUR : FORMATION LONGUE 1/2

### OBJECTIFS

---

- Maîtriser les principes et les méthodes essentielles de la vente en général et plus spécifiquement dans les réseaux de commerce (Franchises)
- Développer son écoute pour élargir sa compréhension du client
- Passer de la présentation des caractéristiques à l'argumentation adaptée
- Trouver les zones d'intérêt commun, construire un partenariat «gagnant-gagnant»

### CONTENU

---

- Module 1 : Les spécificités des réseaux de commerce (Réseaux de Franchises et Commerce Intégré)
- Module 2 : L'accueil physique
- Module 3 : Les techniques de vente
- Module 4 : Les techniques de merchandising
- Module 5 : Les techniques de marketing promotionnel
- Module 6 : Posture professionnelle

## CONSEILLER VENDEUR : FORMATION LONGUE 2/2

### CONTENU

---

- Module 8 : Posture professionnelle
- Module 9 : Remise à niveau
- Module 10: Communication verbale et non verbale
- Module 11 : Gestion du stress
- Module 12 : Mieux se connaître et mieux appréhender les autres

### INFOS PRATIQUES

**Documentation** : Exercices pratiques, vidéos et supports pédagogiques

**Durée** : 310 heures de formation théoriques et pratiques et 90 heures de stage

**Prérequis** : Savoir lire, écrire, compter et comprendre le français. Être motivé par le secteur du commerce intégré ou franchisé

**Publics concernés** : Demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi