

Préparation de la sous-épreuve de vente client du BP

Cette formation est dédiée aux lauréats du CAP.

PUBLIC VISÉ	PRÉREQUIS	INTERVENANT	TEMPS	LIEU
Apprentis des secteurs de la Boucherie, Charcuterie, Traiteur : Lauréats 1	Lauréat du CAP	ENSMV	2.5 jours - 18 heures Jour 1 : 10h30 - 17h30 Jour 2 : 08h30 - 17h30 Jour 3 : 08h30 - 12h30	ENSMV 37 Bd SOULT 75012 Paris



Objectifs pédagogiques

- Vendre des produits présentés dans une vitrine préalablement agencée.
- Réaliser un acte de vente comprenant une argumentation commerciale, des conseils culinaires ainsi qu'une ou plusieurs ventes complémentaire et/ou additionnelles.



Contenu pédagogique

- Remise d'un support pédagogique.
- Connaissance et identification des besoins du client.
- Conseil au client.
- Réponse adaptée aux attentes et aux objections du client.



Moyens et méthodes pédagogiques mobilisés

- Mise à disposition de laboratoires agréés.
- Alternance des différentes méthodes pédagogiques : expositive, démonstrative et participative.
- Supports pédagogiques



Modalités d'évaluation

- Quizz début et fin de formation
- Appréciation de la formation par un questionnaire
- Formation validée par un certificat et une attestation
- Questionnaire à froid

LES RÉALISATIONS PENDANT LE STAGE

- Accueil du client.
- Adoption d'un comportement professionnel.
- Pesage des produits, édition du ticket de caisse, Encaissement.
- Respect de la demande du client.
- Satisfaction du client.
- Accroissement du panier moyen.
- Conclusion de la vente, Fidélisation de la clientèle.



Nous contacter

Christine Peyronnet - 01 53 17 15 05 christine.peyronnet@ensmv.org
Bruno Berthault - 01 53 17 30 25 bruno.berthault@ensmv.org