



Acte de vente en boucherie artisanale



Sur demande



Durée 7 h, 1 jour



ENILV La Roche sur foron



Format Présentiel



Tarifs 550 €



Certifiant Non



Prérequis Aucun



Public DEM, SAL, DIR, ETU

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Comprendre les différents types de vente
- ✓ Apprendre les différentes phases de l'acte
- ✓ Étudier le rôle du professionnel et les attentes de sa clientèle
- ✓ Maîtriser la réglementation en boucherie

Programme :

Diversité des modes de vente en produits alimentaires

- Panorama des canaux de vente : vente directe, à distance, sédentaire, itinérante

Accueil client et qualité de service

- Les fondamentaux d'un accueil réussi
- Valoriser les produits et accompagner le client :
 - Présentation des produits, conseils personnalisés selon les profils d'acheteurs
- Maîtriser les étapes de la vente jusqu'à l'encaissement :
 - Fluidité dans la gestion de file d'attente
 - Réaliser une vente complète : service, pesée, encaissement

Savoir-être et posture professionnelle

- Les qualités humaines essentielles à la vente :
 - Écoute active, patience, disponibilité
 - Être transparent sur les produits, sans survente
- Importance du visuel et de l'environnement de vente :
 - Impact du merchandising et de la propreté (corporelle, matérielle, environnementale)

Communication et information

- Comprendre les attentes de la clientèle : faire parler le client pour mieux cibler ses besoins
- Savoir rassurer et fidéliser : répondre aux questions avec clarté, argumenter
- Outils et techniques de communication :
 - Communication verbale et non verbale (posture, ton, gestuelle)
 - Adapter son discours selon les profils et les lieux de vente