

FORMATION

SALARIÉ VENDEUR



Booster les ventes et optimiser l'expérience client en bureau de tabac

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Cerner le contexte et les enjeux de la profession
- ✓ Maîtriser les techniques d'accueil
- ✓ Optimiser le parcours et la relation client
- ✓ Développer les compétences en vente et augmenter le chiffre d'affaires



DURÉE

Demi-journée soit 4H00



MODALITÉS

Présentiel : Le smartphone est requis lors de la formation |
Visio : une connexion internet stable et matériel adéquat



INTERVENANT

Emmanuel Balas



PRIX

Présentiel : forfait 1200 € TTC - 10 stagiaires max.
Visio : 120 € TTC par stagiaire - 3 stagiaires min.
(Exonérée de TVA - Art. 261.4.4 a du CGI) Se référer au devis envoyé



PUBLIC

Notre formation s'adresse principalement aux salariés de buralistes... **et les buralistes curieux sont aussi les bienvenus !** 😊



ACCESSIBILITÉ
DES PERSONNES
EN SITUATION
DE HANDICAP

Toute demande concernant une personne en situation de handicap fera l'objet d'une étude de faisabilité.

#1- CONTEXTE ET ENJEUX

Comprendre l'évolution du métier de buraliste et les défis actuels

- Comprendre l'évolution du métier du buraliste
- Identifier les enjeux économiques : concurrence, marges, diversification
- Identifier les enjeux réglementaires : un acteur observé et contrôlé
- Identifier les enjeux sociétaux : santé publique, responsabilité sociale.

#2 - L'ACCUEIL CLIENT

Maîtriser les techniques d'accueil pour créer une première impression positive

- Adopter les fondamentaux de l'accueil : sourire, contact visuel, posture
- Adapter son accueil aux différents types de clients (pressé, habitué, nouveau)
- Gérer les situations d'attente : communication, solutions alternatives.
- Saisir l'importance de la propreté et de l'organisation de l'espace de vente.

#3 - LE PARCOURS ET LA RELATION CLIENT

Optimiser le parcours client pour faciliter l'achat et fidéliser

- Comprendre l'agencement du point de vente : circulation, merchandising, mise en valeur des produits
- Mettre en place les signalétiques comme outil : claire, visible, informative
- Adopter une gestion des réclamations efficace : écoute, solutions, suivi
- Renforcer la relation client et optimiser la communication.

#4 - DEVELOPPER LE CHIFFRE D'AFFAIRE

Développer les compétences en vente et augmenter le chiffre d'affaires

- Adopter les techniques de vente : cross-selling, up-selling, vente additionnelle
- Adapter ses connaissances des produits : argumentaires de vente, conseils personnalisés
- Maîtriser la gestion des stocks : optimisation des commandes, lutte contre les ruptures
- Mise en place d'animations commerciales



Méthodes pédagogiques

Pédagogie participative

Les parcours sont structurés en séquences courtes et dynamiques, favorisant l'assimilation progressive des connaissances. Une diversité de supports (vidéos, images, textes, animations, motion design) enrichit l'apprentissage et stimule l'engagement des participants.

Approche ludique

L'apprenant est continuellement impliqué grâce à des exercices interactifs : quiz, cartes à gratter, textes à trous et jeux pédagogiques, facilitant la mémorisation et l'application des connaissances

Modalités d'évaluation

QUIZ d'évaluation des connaissances à l'issue du parcours (avec un taux minimum de 80% de bonnes réponses pour obtenir une attestation de suivi de formation).

Emmanuel Balas, une expertise terrain



Après 24 ans dans le réseau des buralistes, j'ai vu ce métier évoluer. Je connais ses atouts et ses défis. Aujourd'hui, former ses salariés, c'est assurer l'avenir de son commerce. Des équipes compétentes, c'est plus de sérénité, plus d'efficacité et plus de sécurité.

Être employeur-buraliste, peut vous exposer à des responsabilités civiles et pénales. La réglementation évolue, et vos salariés doivent être formés pour respecter les règles et éviter les erreurs.

Pouvoir s'appuyer sur des collaborateurs fiables et en maîtrise de leur poste de travail est un des enjeux de réussite de vos entreprises.



Emmanuel BALAS
06 22 35 85 30
contact@buralform.fr



Un accompagnement conçu pour les buralistes



Une approche pédagogique engageante et efficace



Un engagement pour la professionnalisation du réseau



www.beform.fr



Siret : 90212538400013