

## La Vente en Magasin - Initiation

Durée : 63 heures

Prix : 2520€

### Objectifs de la formation

- Acquérir une compréhension complète du secteur de la vente en magasin
- Maîtriser les techniques de vente fondamentales
- Comprendre la psychologie du consommateur
- Gérer efficacement les stocks et la présentation des produits
- Assurer la sécurité au travail

### Programme détaillé

#### Fondamentaux de la Vente en Magasin

Objectif : Acquérir une compréhension de base du secteur de la vente en magasin

- Histoire et évolution du commerce de détail
- Comprendre le rôle d'un vendeur en magasin
- Principes de base du service client
- Introduction aux techniques de vente

#### La Psychologie du Consommateur

Objectif : Savoir identifier et comprendre les besoins des clients

- Fondamentaux de la psychologie du consommateur
- Techniques d'écoute active et de communication efficace
- Identifier les besoins et les attentes des clients
- Gestion des premières impressions en magasin

#### Produits et Gestion des Stocks

Objectif : Maîtriser la connaissance des produits et la gestion des stocks

- Connaissance approfondie des produits
- Techniques de gestion de stock et d'inventaire
- Principes de merchandising et présentation des produits
- Stratégies d'étiquetage et de tarification

#### Techniques de Vente de Base

Objectif : Acquérir des compétences fondamentales en techniques de vente

- Approche des clients et initiation de la vente
- Démonstration des produits et argumentation
- Gestion des objections des clients
- Conclusion efficace des ventes

#### Santé et Sécurité au Travail

Objectif : Être capable de maintenir un environnement de travail sûr et conforme

- Principes de santé et sécurité au travail
- Prévention des accidents et premiers secours

- Gestion des situations d'urgence
- Conformité aux réglementations en matière de santé et de sécurité

## Modalités d'évaluation

- Évaluations théoriques
- Mises en situation pratiques
- Exercices de simulation de vente
- Évaluation continue des compétences

Validation : Attestation de formation à la vente en magasin - Niveau Initiation

## Points forts

- Formation complète couvrant tous les aspects de la vente en magasin
- Approche progressive adaptée aux débutants
- Nombreux exercices pratiques et mises en situation
- Module spécifique sur la santé et la sécurité

## Informations complémentaires

Prérequis : Aucun prérequis spécifique

Public cible : Personnes souhaitant débiter une carrière dans la vente en magasin

CA Conseils  
3 impasse Jean Beausire 75004 PARIS  
Téléphone: 0619346451  
Siret : 82056417700013 RCS PARIS  
NDA: 11755674975 auprès du préfet de la Région Île-de-France