

Programme de formation

- 1- Questionnaire d'accueil sur les connaissances du métier avant la formation**
- 2- Animation commerciale : les métiers, les missions**
 - a/Définir avec les stagiaires le métier d'animateur commercial**
 - b/Quelle tenue porter le jour J**
 - b/Définir les missions de l'animateur commercial**
 - c/Les qualités nécessaires**
 - d/Les retours terrains**
- 3- S'installer le jour J et d'adapter**
 - a/Aménager son espace de mission**
 - b/Aménager son rayon**
 - c/Les différentes difficultés qu'on peut rencontrer**
- 4- Les techniques de vente**
 - a/Apprendre à définir sa cible**
 - b/La technique SONCASE**
 - c/La technique CAB**
 - d/Développer son discours de vente**
- 5- Questionnaire théorique de la première journée**
- 6- Temps d'échange libre**
- 7- Mise en situation**
 - a/Constitution des binomes**
 - b/prise de connaissance du brief produit**
 - c/Evaluation avec mise en pratique avec des contraintes**
- 8- Questionnaire de satisfaction**
- 9- Temps d'échange libre**