

## 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**