

15 JANVIER 2026

ANIMATION COMMERCIALE

PROGRAMME

1- Questionnaire d'accueil sur les connaissances

2- Animations commerciales :

Le métier et les missions

a) Définition du métier d'animateur commerciale

b) Qualités primordiales pour être animateur commerciale

c) La tenue en fonction des produits

d) Le briefing

e) Les bilans de fin de missions

3- S'installer et s'adapter

a) S'installer en magasin

b) Le Facing

c) Analyse de la concurrence

4- Techniques de vente - 1

a) L'effet miroir

b) Se présenter

c) La technique SONCAS et jeux de rôles

5- Questionnaire théorique de la première journée

6- Temps libre

JOUR 1



JOUR DE
FORMATION

15 JANVIER 2026

ANIMATION COMMERCIALE

PROGRAMME

7- Techniques de vente - 2

a) La technique CAS

b) Mise en situation

8- Questionnaire théorique de la deuxième journée et mise en situation

9/ Evaluation : Mise en situation

a/Constitution des binomes

b/Prise de connaissance des briefs produits

13-Evaluation avec mise en pratique avec des contraintes précises par produits

14- Correction des évaluations

16- Questionnaire de satisfaction

17- Temps d'échange libre

JOUR 2



JOUR DE
FORMATION