PROGRAMME COMMERCE

TITRE PROFESSIONNEL - EMPLOYÉ COMMERCIAL (EC)

TP EC



Participez à TITRE PRO EMPLOYE COMMERCIAL et transformez votre carrière en maîtrisant l'art du commerce. Notre formation immersive à ECS LYON vous garantit une expertise reconnue pour conseiller votre clientèle avec assurance et professionnalisme. Rejoignez-nous pour un parcours engageant à VAULX EN VELIN et initiez-vous aux techniques de vente performantes, à la gestion efficace des stocks, et à la fidélisation personnalisée. Devenez l'acteur clé de l'attractivité commerciale!

PUBLIC CIBLE

- Professionnels en reconversion ciblant le secteur commercial
- Jeunes diplômés ambitieux recherchant une carrière en vente
- Salariés souhaitant approfondir leurs compétences commerciales
- Participants motivés par le développement des relations client

PRÉREQUIS

- Connaissances de base en commerce
- Expérience minimale en relation client
- Capacité à communiquer avec efficacité
- Intérêt marqué pour le secteur commercial
- Maîtrise de la langue française
- Notions fondamentales en gestion de stocks

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Accueillir les clients avec aisance et professionnalisme
- Adapter les techniques de vente aux besoins spécifiques
- Implémenter des stratégies de fidélisation personnalisées
- Gérer les stocks pour minimiser les ruptures
- Optimiser l'organisation et la présentation du point de vente
- Valoriser l'offre et dynamiser l'espace commercial
- Déployer des méthodes d'approvisionnement efficaces
- Analyser les comportements d'achat pour ajuster les actions commerciales

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Accueillir et orienter les clients avec aisance
- Employer des techniques de vente adaptatives
- Fidéliser la clientèle par des stratégies ciblées
- Gérer le point de vente et les stocks efficacement
- Optimiser l'approvisionnement des marchandises

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Sessions interactives et ateliers pratiques
- Simulations de vente pour appliquer les techniques
- Études de cas pour contextualiser les compétences
- Supports visuels et numériques
- Accompagnement par des professionnels du secteur
- Visite et analyse de points de vente locaux
- Évaluations formatives régulières
- Discussions et retour d'expérience en groupe

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

01

- Introduction
- Présentation du programme de formation
- Objectifs visés : compétences en accueil client, techniques de vente, gestion de point de vente

02 Accueillir et orienter les clients

03 Techniques de vente adaptatives et fidélisation

04 Gérer les stocks et optimiser les approvisionnements

- Exercices pratiques et mises en situation
- Évaluation des compétences acquises
- Débriefing et retour d'expérience
- Remise d'une attestation de suivi de formation

MATÉRIEL REQUIS

Les participants doivent apporter un portfolio des stylos feuilles . Préparation essentielle à une formation dynamique.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Nature de la formation : Action de formation

Entrées et sorties permanentes : Non

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nous prenons en compte tout besoin spécifique lié à différentes situations de handicap (pédagogie, matériel, moyens techniques et humains...). Merci de nous en informer lors de votre inscription.