

BRAINSTORMING (vente/marketing)

Exercice en commun avec la mise en place des objectifs

LA VENTE (APMC)

Exercice en **2 groupes sur les 4 catégories** qui divisent la vente

Objectif

Faire prendre conscience que l'expérience du professionnel n'est pas le seul élément à prendre en considération pour augmenter son CA.

L'ÉTAT DES LIEUX

Travail sur l'**agencement** avec une première approche du merchandising

Exercice : visionnage de différentes photos du catalogue Pérennis, analyse des points positifs et négatifs (*travail en commun*)

Objectif

Commencer par les photos d'un point de vente inconnu permet d'avoir une critique plus objective.

LA VISITE

Exercice 1 (Brainstorming)

Déterminer la **trame** pour la visite de votre PDV, des prestations et services que vous proposez.

Exercice 2

Mise en situation par groupe de 2 personnes

L'ESPACE D'ACCUEIL

L'Accueil et vous

Aspect général du point de vente/de la vitrine

L'entrée et l'ambiance de votre PDV

Exercice: Visionnage anonyme des photos ramenées par les participants

Objectif : Cela permet au stagiaire d'avoir l'avis d'autres professionnelles, ce qui l'aide pour sa propre remise en question

LE QUESTIONNEMENT

Exercice 1 : mise en situation en 2 groupes
(*feedback*)

Travail sur la recherche des besoins : questions ouvertes / fermées

Objectif du feedback : Prise de conscience pour le stagiaire, sur la difficulté de vraiment s'intéresser à sa cliente.

Exercice 2 : mise en situation par groupe de 2 ou 3 personnes

Objectif : Recherche des besoins, avec mise en pratique des cours théoriques.