



Programme de formation	Auteur : Isabelle SAHAL
Vente Dragées Les fondamentaux	21/02/2025

Public Visé :

Franchisés, Managers, Assistants et vendeurs magasin. D'une manière générale, toute personne en contact avec la clientèle et susceptible de vendre, et de présenter les gammes de chocolats.

Prérequis :

Pas de prérequis nécessaire. Le parcours "Dragées" sur la JDS sera à réaliser en amont de la formation.

Objectifs pédagogiques :

Durant la formation les stagiaires apprendront :

- A valoriser les différentes variétés de dragées de cérémonie
- A dérouler les étapes d'une vente dragée
- Les conseils pour l'organisation d'une cérémonie
- Les spécificités du service personnalisation
- Le fonctionnement de l'atelier dragée
- Le fonctionnement du configurateur dragées du site internet

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Valoriser et expliquer les différentes variétés de dragées
- Cerner les besoins d'un client dragée dans le cadre d'une cérémonie
- Valoriser les objets cadeaux dragées
- Proposer des ventes additionnelles
- Préparer un devis via le configurateur dragée du site internet Jeff de Bruges
- Remplir un bon de commande dragées

Durée	7 heures
Horaires	9h30 à 13h00 – Déjeuner (pris en charge par l'Ecole) – 14h00 à 17h30
Modalité	Présentiel collectif
Nombre de participants	Entre 6 et 12 participants
Accessibilité	Accueil à partir de 9h00 en salle. Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.
Délais d'accès	7 jours francs avant le début du module et en fonction des places restantes

Programme de la journée

Partie 1 : Découvrir les différentes dragées Martial – Jeff de Bruges

- a) Comprendre les « plus » des dragées Martial - Jeff de Bruges, découvrir les différentes gammes, apprendre ce qui fait leur qualité, leurs différences, leurs saveurs.
- b) Goûter les dragées, apprendre à les présenter et à les faire déguster aux clients
- c) Répondre aux questions les plus fréquemment posées par les clients.

Focus : Exercices de dégustation/comparaison/description.

Exercices pratiques : Simulation de vente

Partie 2 : Découvrir les étapes d'une vente dragée

- a) Un processus en 4 étapes ; apprendre les questions clés dans une vente dragée,
- b) Découvrir à quel moment l'effort de vente doit se faire,
- c) Analyser le timing de sa vente pour optimiser son efficacité,
- d) Intégrer la notion de conseils de vente.
- e) Utiliser le catalogue ou le site internet à bon escient

Focus : *L'enchaînement du questionnement client.*

Exercices pratiques : Simulation de devis sur le configurateur dragées

Partie 3 : Maîtriser les particularités de la personnalisation et de l'atelier dragée

- a) Découvrir comment se fait la personnalisation
- b) Les modalités de fonctionnement de l'atelier dragée.

Exercices pratiques : *Remplir un bon de commande*

Méthodes pédagogiques

La formation alternera présentation PowerPoint, interaction avec les apprenants (questions/réponses), exposés et travail de groupe.

Des mises en situation pour mettre en pratique les étapes de vente dragées présentée (le matin) et de la complétion d'un bon de commande (l'après-midi)

Un quiz d'évaluation des objectifs sera fait en fin de session, ainsi qu'une évaluation faite en continue par le formateur.

Livrables

Support de formation (book version papier) remis au stagiaire.

Attestation de formation remise au stagiaire et à conserver par lui.

Attestation d'assiduité de formation remise au donneur d'ordre avec la feuille d'émargement signée.

Tarifs	
290€ HT	Adhérents à l'école Jeff de Bruges avec financement Opco
220€ HT	Adhérents à l'école Jeff de Bruges avec autofinancement ; Non adhérents à l'école Jeff de Bruges

Formateur : Isabelle Sahal Responsable Formation Réseau chez Jeff de Bruges. Est en charge des contenus pédagogiques et de l'animation des formations relatives aux connaissances produits, à la vente, la gestion de la qualité de service et des techniques de vente. Participe au développement des nouveaux projets de la marque en lien avec les clients.	
Formateur : Lyse Sahal Formatrice, coach de vie et coach en entreprise, spécialisée en PNL et coaching coactif. En charge de l'animation des formations relatives aux techniques de vente.	
Formateur : Sophie Chantrenne Formatrice au sein du réseau Jeff de Bruges ; elle a occupé le poste de manager de différents points de vente pendant de nombreuses années. Elle est principalement en charge de la formation technique et de la pratique chocolat (techniques de garnissage et de suremballage, constitution des fiches techniques produit, techniques merchandising visuel, techniques de vente) à destination des équipes succursales	