



Programme de formation	Auteur : Isabelle SAHAL
Vente Chocolat 1	Version : 15/12/2023

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. Un quiz de connaissance générale sur la vente sera à réaliser en amont de la session de formation -lien envoyé par mail-

Objectifs pédagogiques :

Durant la formation les stagiaires apprendront :

- Comment dérouler les différentes étapes d'une vente chocolat
- Comment optimiser l'accueil client et la prise de congé en toute saison
- Comment se maitrise et s'effectue la dégustation au sein de la vente

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

- Accueillir et mettre le client dans de bonnes conditions
- Questionner afin de rechercher le besoin du client
- Proposer un ou deux produits et les présenter
- Intégrer convenablement la dégustation au sein de la vente
- Proposer le Jeff club et finaliser une vente de façon soignée

Durée	7 heures
Horaires	9h30 à 13h30 – Déjeuner (pris en charge par l'école) – 14h30 à 17h30
Modalité	Présentiel avec test de connaissance global sur la vente à distance à réaliser en amont de la formation
Nombre de participants	Entre 6 et 10 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	5 jours francs avant le début du module et en fonction des places restantes

Programme de la journée

Partie 1 : Identifier les 7 étapes d'une vente parfaite

- a) S'approprier les étapes d'une vente de l'accueil à la prise de congé
- b) Le rôle de l'accueil pour faire en sorte de faciliter la vente
- c) Optimiser son argumentaire commercial
- d) Faire de la dégustation un moment fort de l'expérience client

Partie 2 : Appliquer les étapes à la vente du ballotin

- a) Analyser la vente ballotin sur plusieurs scénarios au travers de simulations
- b) Développer son discours commercial au sein de la vente ballotin
- c) Intégrer le Jeff club dans son discours de vente.
- d) **Focus** : Grille d'analyse des simulations de vente

Méthodes pédagogiques

La formation alternera :

Présentation PowerPoint, interaction avec les apprenants (questions/réponses) et travail de groupe.

Des mises en situation sous forme de sketchs entre apprenants (l'après-midi) afin de mettre en pratique les étapes de vente étudiées dans la matinée.

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 : Barbara Fruteau 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	
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	