



<b>Programme de formation</b>	<b>Auteurs :</b> Isabelle SAHAL
<b>Vente : exprimer les valeurs Jeff et valoriser l'expérientiel magasin</b>	Version : 07/12/2023

#### Public Visé :

D'une manière générale, cette formation concerne tous les profils des équipes de vente d'un magasin.

#### Prérequis :

Pas de prérequis nécessaire.

#### Objectifs pédagogiques :

##### **Durant la formation les stagiaires apprendront :**

- Mettre en avant les valeurs Jeff de Bruges au sein du déroulé de vente
- Créer un parcours de vente plus identitaire grâce à des arguments plus ciblés
- Valoriser le Jeff Club & fidéliser ses clients de façon pérenne
- Utiliser la dégustation pour renforcer leur argumentaire de vente
- Optimiser les scores des visites mystère

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

- Citer les 5 valeurs Jeff de Bruges et leur signification
- Donner des arguments de vente illustrant chacune des valeurs
- Connaître les attitudes et les discours permettant de provoquer des moments « EPIC » au sein de leur déroulé de vente
- Proposer une dégustation plus ciblée, spontanée et créatrice de lien
- Optimiser leur taux d'embasement et de rattachement

<b>Durée</b>	<b>7 heures (présentiel) + 1 heure (distanciel)</b>
<b>Horaires</b>	9h30 à 13h30 – Déjeuner – 14h30 à 17h30 Classe virtuelle (10h à 11h)
<b>Modalité</b>	Présentiel et distanciel synchrone (web classe)
<b>Nombre de participants</b>	Entre 8 et 12 participants
<b>Accessibilité</b>	Accueil à partir de 9h00 en salle. Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

## Programme de la journée

### Partie 1 : Je découvre les valeurs Jeff de Bruges

- a) Introduction : qu'est-ce qu'une valeur de marque et qu'apporte-t-elle aux équipes, aux clients, à l'enseigne ?
- b) Les 5 valeurs Jeff : Où en sommes-nous ? Quel sens derrière chaque mot ? Comment sont-elles communiquées ?
- c) Les arguments de vente Jeff rattachés à chacune des valeurs  
**Exercice pratique** : Créons nos arguments de vente pour les spécialités

### Partie 2 : Je comprends le modèle EPIC

- a) Qu'est-ce qu'une vente « EPIC » ou comment créer une expérience mémorable ?
- b) La nouvelle visite mystère : De la mesure de la qualité de service vers l'évaluation de l'expérience client
- c) Les attitudes et mises en place permettant de créer du lien avec ses clients
- d) La dégustation : quand valeurs et EPIC se rencontrent  
**Simulations** : je mets de l'EPIC dans ma vente

### Partie 3 : Je valorise le Jeff Club et fidélise ma communauté de clients

- a) Rappel du fonctionnement du programme et de la vision stratégique
- b) La gestion des freins clients (et éventuellement des freins vendeurs)
- c) Intégrer le Jeff Club dans son discours clients  
**Exercice pratique** : Répondre aux objections et fidéliser sur le long terme

### Partie 4 : J'optimise ma dernière visite mystère

- a) Revue de la dernière visite mystère et diagnostique des axes possibles d'amélioration
- b) Définition des axes de progrès prioritaires à partir du travail effectué durant la journée

### Partie 5 : Je mets en pratique

- a) Retour en magasin et mise en application des axes de progrès choisis
- b) Préparation d'un document de feedback pour la Web classe qui sera envoyé au formateur 1 semaine avant

### Partie 6 : Ma Web classe (entre 2 et 4 semaines après la session en présentiel)

- a) Partage au groupe sur les éléments mise en place, les bonnes habitudes acquises et les astuces qui ont permis de réussir
- b) Définition des axes de progrès prioritaires à partir du travail effectué durant la journée.

## Méthodes pédagogiques

La formation alternera :

- exposé du formateur et présentation PowerPoint,
- interaction avec et entre les apprenants sous forme d'atelier,
- simulations et exercices de mise en pratique,
- session à distance afin de suivre et valider l'avancement des progrès.

## Livrables

Fiche de feedback présentée en session puis envoyée par mail après la formation.

Document pédagogique remis en fin de formation avec fiches d'exercice.

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 (inclue les pauses et le déjeuner pris en charge par l'Ecole)

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 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 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

