

Vendre de façon créative en kiosque et en marché public!

Description de l'atelier de travail :

Cette formation vous amènera à voir votre commerce sous un nouvel angle en découvrant comment utiliser au maximum la richesse des produits que vous avez à offrir, à mettre ceux-ci en évidence et à utiliser tous vos atouts pour maximiser vos ventes et votre rentabilité. Vous découvrirez comment mieux utiliser vos équipements afin de mettre en valeur vos produits.

Objectifs de l'atelier :

- Comprendre le processus décisionnel du client
- Évaluer la qualité du service à la clientèle
- Identifier ce qui vous démarque de vos concurrents
- Identifier différentes techniques de merchandising et de mise en marché créative permettant d'augmenter les ventes
- Comprendre l'importance de l'aménagement du kiosque

Éléments de contenu :

- Clarifier sa vision, politiques / normes
- Philosophie et promesse client
- Développer votre créativité afin de faire parler de vous
- Stratégies de mise en marché, PAA (prêt aux affaires)
- Vos forces, les occasions d'affaires
- L'environnement physique et sensoriel
- Thématiques, saisons, événements
- Préparer un plan de mise en action

Les avantages pour vous :

- Une clientèle plus fidèle qui vous recommande à son réseau
- Une plus grande uniformité de la prestation de service
- Une augmentation des ventes de produits complémentaires

Mise en action :

Cette formation d'une journée de 7 heures est régulièrement accompagnée d'une journée de suivi en kiosque afin de conseiller et de coacher directement sur le terrain. De nombreuses photos et de nombreux exercices pimenteront la journée qui se veut très interactive.

Clientèle visée :

Cette formation s'adresse à tous les marchands en kiosque à la ferme ou en marché public qui désirent améliorer leurs ventes.