Développement commercial et Export *REIMS*	*DATES*
Evaluer son potentiel à l'export (formation individualisée) (Annexe 9)	**1 jour au choix de l'entreprise**
Maîtriser les fondamentaux de la vente en magasin (Annexe 10)	**Le 22 Mars 2010**
Les 7 clés du succès d'une stratégie commerciale gagnante (Annexe 11)	**Le 29 Mars 2010**
Optimiser l'aménagement de son point de vente (Annexe 12)	**Le 15 Mars 2010**

ANNEXES PEDAGOGIQUES

Evaluer son potentiel à l'export *Annexe 9*

Public : artisans et conjoints d'artisans, salarié(e) s
Objectifs :
La formation d'une journée sur site devra permettre au stagiaire de :

- Valider son projet de développement à l'international.
- Déterminer son plan d'action export.
- Mettre en place les financements nécessaires,
- Evaluer les besoins en formation

Maîtriser les fondamentaux de la vente en magasin *Annexe 10*

Public : artisans et conjoints d'artisans, salarié(e)s
Objectifs :

Découvrir les clés de la satisfaction du client en magasin
Comprendre l'influence de la première impression,
Comprendre l'importance de soigner l'accueil client et l'entrée en contact,
Connaître les étapes clés de la vente en magasins,
Savoir traiter les objections des clients,
Savoir gérer les ventes simultanées,
Etre capable de développer les ventes additionnelles,
S'entraîner à travers des jeux de rôles

Les 7 clés de succès d'une stratégie commerciale gagnante

Annexe 11

Public : artisans et conjoints d'artisans, salarié(e)s

Objectifs :

- Connaître les nouvelles tendances de la consommation
- Maîtriser son « terrain de jeu »
- Choisir le bon positionnement
- Définir la politique produits et prix la plus performante
- Faire du service à la clientèle une préoccupation quotidienne
- Se faire connaître sur son marché, développer sa notoriété
- Développer les ventes

Optimiser l'aménagement de son point de vente

Annexe12

Public : artisans et conjoints d'artisans,

Objectifs :

1. **Vendre**

- Quoi ?, A qui ?, Où ?
- Incidence sur l'aménagement du point de vente

2. **Façade**

- Enseigne : différents types et matériaux
- Protection contre l'effraction et les rayons UV
- Porte d'entrée : matériaux et dimensions

3. **Vitrine**

- Présentation marchande en vitrine : les lignes, les volumes et la composition

4. **Aménagement Intérieur**

Eclairage :

- Général et ponctuel
- Les sources lumineuses actuelles : types et puissance à installer suivant les commerces
- Démonstration du faible coût de la consommation

Couleurs :
Primaires et secondaires
Chaudes et froides, couleurs complémentaires
Réaction des clients aux couleurs du magasin
Relation couleurs – éclairage

Implantation :

- Sens de circulation
- Zone chaude et froide. Position de la caisse
- Règle des 40/60
- Mise en valeur de la marchandise. Comment lancer ou relancer un produit ?
- Utilisation du produit d'appel

Matériaux :

- Différents types et leur classement

5. **Réaliser les travaux**

- Normes de sécurité et accès handicapés qui peuvent avoir des effets de coût et de délai administratif
- Déclaration de travaux et dossier d'aménagement. Rapport avec administrations
- Zone normale et zone classée
- Relations avec les entreprises et le maître d'œuvre.