



## PROGRAMME ET PLANNING DE FORMATION

### Techniques de vente et méthode de l'action commerciale en point de vente : méthode 4P

#### 1. Objectifs Pédagogiques

---

OBJECTIF et RESULTAT attendus:

Méthode 4 P en magasin et techniques de vente. Comprendre les enjeux de l'action commerciale en magasin à travers la méthode 4P et maîtriser les techniques de vente en magasin.

Réaliser des exercices pratiques et des sketches de training

#### 2. Contenu général de la formation

---

##### JOUR 1 METHODE 4 P

##### PLAN D'ACTION SUR LES LEVIERS DU 4 P COMMERCIAL POUR RESUSSIR LE LANCEMENT COMMERCIAL SUR LE MARCHE

LE BON RESEAU DE COMMERCIALISATION :

CIBLAGE MAGASIN POUR LE LANCEMENT DE L'INNOVATION : un parc de magasin réduit et à potentiel

LE PRIX de vente résultat de votre analyse marché ( consommateur, concurrence, attente marge réseau)

Le Bon Prix en phase avec Les attentes du consommateur (prix psychologique)

Le PVC pour le client : le prix marché Marketing avec quel taux de marge

**Exercice** : calcul des taux de marge

LE BON PLACEMENT DANS LE RAYON : le merchandising

A quel endroit dans le rayon ?

Quelle étagère, à coté de quels univers de produit ?

Définir un plan d'implantation simple.

LA BONNE PROMOTION : un accélérateur de rotation dans le rayon

Quelles actions promotionnelles pour inciter le consommateur à acheter son innovation à moindre coût?

- Types d'action : les bons de réductions (BRI ? etc..), Les PLV

- Prestataires/Budget

- Quelles performances en retour (progression de Vente moyenne hebdomadaire)

Le cas de l'Animation : quelle méthode, quel coût, quelle efficacité ?

La perception des clients Distributeurs

**Etude de cas** : choix d'une action de promotion, calcul d'un budget et mesure de sa performance



## JOUR N°2 LA METHODE DE VENTE EN RENDEZ-VOUS CLIENT POUR VENDRE : PREPARATION ET TECHNIQUE DE BASE

### LA PREPARATION : L'ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT

Une étape importante

Analyse activité entreprise, analyse des concurrents, définitions des objectifs de l'entretien.

### L'ENTRETIEN DE VENTE

- CONTACT
- REDECOUVERTE
- ARGUMENTATION
- TRAITEMENT DES OBJECTIONS
- CONCLUSION
- 

## JOUR N°3 LA METHODE DE VENTE EN RENDEZ-VOUS CLIENT POUR VENDRE : sketch de VENTE ET d'entretien avec clients

REALISATION et ENTRAINEMENT A DES SITUATIONS DE VENTE : Commercial / Acheteur  
Préparation, sketch de vente, débriefing

### FOCUS TECHNIQUES

SOMCAS

SIMAC

TRAITEMENT DE L'OBJECTION

L'ARGUMENTAIRE AU TELEPHONE AVEC LE CLIENT

## 3. Public

---

**Pré-requis** nécessaire : Avoir une expérience de la commercialisation de produits agro-alimentaire dans différents réseaux de distribution en France. Une expérience des contacts clients en physique ou au téléphone, visio.

Public : Dans le cas où un stagiaire serait en situation **de Handicap** , l'organisme de formation est en capacité d'étudier l'ensemble des possibilités et de s'adapter selon le besoin.

## 4. Méthode pédagogique

---

## UNE METHODE ACTIVE ET PARTICIPATIVE



Des **apports théoriques** sur la Politique commerciale , négociation, pilotage d'équipe



- Des **illustrations** et **exercices** d'application.
- Des **situations d'Interactivité** : animation avec support en diaporama, visionnage de films et d'animation **en présentiel Intra-Entreprise**
- La **mise en action des participants** : favorisant la mise en pratique immédiate des concepts et outils, sur la base de cas concrets **et de sketches**
- Des **échanges entre participants** pour favoriser les réactions, accompagner la concertation, s'accorder sur les termes employés, communiquer sur ses objectifs  
Nous mettons au point des supports stagiaires illustrés et synthétiques. Ces outils sont remis aux stagiaires sous forme papier et sous forme électronique pour favoriser leur appropriation des contenus et contribuer ainsi à leur mémorisation.  
Nos supports de intègrent également des **quizz et étude de cas, des sketches** permettant de mesurer les acquis.

## 5. Moyens pédagogiques, techniques , d'encadrement mis en oeuvre

---

### Séances de formation **en présentiel Intra-entreprise**

Séances de formation en salle	Dossiers techniques remis aux stagiaires
Etude de cas concrets	Paperboard, présentation Diaporama
Exposés théoriques	Ordinateur , Vidéoprojecteur

La formation ayant lieu dans les locaux de la structure, cette dernière doit s'assurer qu'ils permettent aux stagiaires de suivre la formation dans des conditions satisfaisantes de sécurité, confort et mises en pratique des connaissances transmises (notamment pour les jeux de rôles), que la formation est dispensée dans des locaux distincts des lieux de travail habituels des stagiaires (art. D6321-3 Code du travail).

Les locaux doivent répondre aux normes ERP, accessibilité aux personnes à mobilité réduite et facilité d'accès par les moyens de transport. Le formateur assure également le suivi administratif de la formation depuis la proposition d'intervention jusqu'à la saisie des fiches d'évaluation .



Le formateur sur cette action sera BERNARD CHAUDERON titulaire d'un MASTER 2 (DESS) Management des entreprises agro-alimentaire option marketing Ancien Directeur Commercial et expérience pendant 15 ans en commercial terrain, développement des ventes, Négociateur, manager de force de vente Gérant de la société ABCOMMERCIAL, depuis 9 ans , qui accompagne des entreprises ,dans leur développement commercial et marketing.

Déclaration enregistrée sous le numéro 93.13.14482.13., auprès du préfet de la région Provence Alpes Cote D'Azur.  
ABCOMMERCIAL certifié qualité QUALIOP1 24/08/2020 pour les actions de formation

## 6. Suivi de l'exécution-Evaluation

---

Suivi de l'exécution : Feuilles de présences signées des stagiaires et du formateur par demi-journée et attestation d'assiduité de fin de formation individuelle.

L'évaluation s'effectuera :

- en amont de la formation, avec un questionnaire d'évaluation des acquis
- en cours de formation pour chacun des thèmes,
- en fin de formation sur la base du questionnaire d'évaluation des acquis et de l'évaluation de la satisfaction par les stagiaires.

A l'issue de cette formation, une attestation d'assiduité de fin de formation sera remise aux stagiaires.

## 7. Durée -Organisation

---

DUREE : 3 jours soit 21 heures

Les horaires de formation sont : 09h – 13H / 14h – 17H00

Dates A déterminer avec le client

Rythme : en continue

Mode d'organisation pédagogique : présentiel

Lieu de formation : intra-entreprise

Une convocation et un plan d'accès seront transmis à chaque stagiaire.

**Pour toute information concernant la formation, vous pouvez contacter**



CHAUDERON BERNARD

TEL 0632177017

EMAIL : [bchauderon@abcommercial.fr](mailto:bchauderon@abcommercial.fr)

## Article 8 - Conditions financières

---

Formation sur mesure. Pour toute demande de devis, contactez-nous pour recevoir une proposition pédagogique et financière personnalisée.

L'entreprise bénéficiaire s'engage à procéder au règlement de ce prix directement au bénéfice de l'organisme de formation, et ce, par rapport aux droits de l'entreprise à l'égard de l'organisme paritaire collecteur agréé auquel cette dernière règle sa participation au financement de la formation professionnelle continue.

L'entreprise bénéficiaire s'engage à régler les factures émises par l'organisme de formation sous un délai de 30 jours à compter de la réception des dites factures.

## Article 9 – DELAIS DE VALIDATION ET DE PLANIFICATION

---

**MERCI DE ME RENVOYER LE PROGRAMME VALIDÉE PAR RETOUR DE SIGNATURE AVANT LE ... ..... POUR UNE FORMATION PREVUE sur Les mois .....**

La convention de formation vous sera transmise après validation du programme.

**Pour toute information concernant la formation, vous pouvez contacter l'intervenant de ABCOMMERCIAL :**

CHAUDERON BERNARD

TEL 0632177017

EMAIL : [bchauderon@abcommercial.fr](mailto:bchauderon@abcommercial.fr)

**INDICATEURS DE RESULTATS ...2021**

---

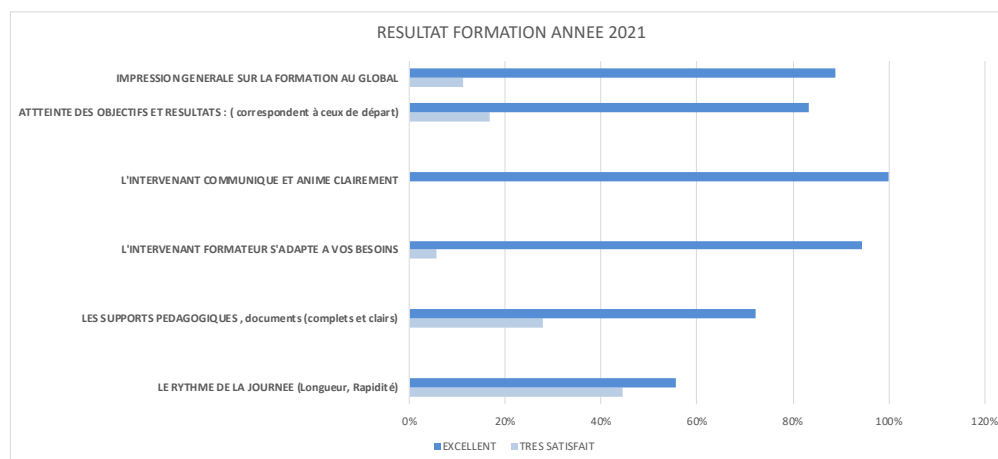


## LES INDICATEURS DE RESULTATS en 2021

### EN 2021 FORMATION REALISEE PAR ABCOMMERCIAL

10 ENTREPRISES

18 PERSONNES FORMEES



Données du 1er Janvier au 31 Décembre 2021 calculées sur la base des questionnaires de satisfaction reçus, complétés par les participants à l'issue des formations – Données actualisées annuellement.

Données du 1er Janvier au 31 Décembre 2021 calculées sur la base des questionnaires de satisfaction reçus, complétés par les participants à l'issue des formations – Données actualisées annuellement. S'ils le souhaitent, les stagiaires peuvent avoir accès aux résultats de nos enquêtes sur demande. Il en est de même pour l'ensemble des parties prenantes (clients, organismes financeurs).