

Développer le réflexe du Prêt aux affaires

Pour le consommateur, le Prêt aux affaires (PAA) fait souvent une différence entre une expérience de magasinage agréable et désagréable. Pour le commerçant : un bon prêt aux affaires transformera une simple visite en vente. Cette formation permettra au participant de réaliser l'importance d'avoir un commerce projetant une image impeccable afin de faciliter le processus d'achat du client.

Objectifs

- Identifier les éléments clés d'un bon PAA
- Développer de bons réflexes afin de maintenir le PAA
- Élaborer une stratégie d'équipe afin de maintenir un PAA en tout temps
- Présenter les éléments du marketing sensoriel

Contenu

- L'environnement de magasinage
 - Qu'est-ce que le PAA ?
 - Qui fait quoi et comment ? Quel est mon rôle ?
 - Les éléments clés du PAA
 - Développer le bon réflexe dans nos méthodes de travail
- Développer le bon réflexe
- Identification des facteurs qui influencent le consommateur
 - Le marketing sensoriel
 - L'impact des cinq sens sur les décisions d'achat

**15 % de rabais
pour deux inscriptions
simultanées**

**20 % de rabais
pour trois inscriptions
simultanées**

Avantages pour vous

- Des employés qui développent le réflexe de travailler en équipe
- Une augmentation des ventes
- Un commerce opérationnellement prêt à faire des ventes en tout temps

Mise en action

Exposés sur les différents sujets prévus permettant l'échange entre les participants et l'animateur. Travail en équipe et exercice d'apprentissage suite à une visite du commerce (si possible)

1 jour	0,5 jour	v	Conférence
--------	----------	---	------------

Clientèle cible

Gestionnaires, dirigeants et toutes personnes qui travaillent au fonctionnement du commerce