

Vendre de façon créative et kiosque et en marché public

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

- Comprendre le processus décisionnel du client
- 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

À la fin du cours, les participants seront en mesure

- De préparer un plan de mise en marché
- De présenter de façon créative leurs produits afin de maximiser les ventes
- D'appliquer des stratégies de mise en étage des produits plus vendeurs

Contenu

- Clarifier votre vision,
- 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

Avantages pour vous

- Une clientèle plus fidèle qui vous recommande à son réseau
- Prendre du recul et voir son kiosque sous un autre jour
- Une augmentation des ventes de produits

Mise en action

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

Clientèle cible

Tous les marchands en kiosque à la ferme ou en marché public qui désirent améliorer leurs ventes et la présentation de leurs produits

Durée : Format 3 h en ligne ou format 0.5 jour