



## ANIMER SES VENTES

AC14

### Objectifs de la formation

Organiser un événement commercial

### Objectifs pédagogiques

Savoir ordonnancer les moyens et les ressources pour amortir son événementiel

### Type de formation

Actions d'acquisition, d'entretien et de perfectionnement des connaissances

### Public visé

Salarié en activité

### Nombre de stagiaires

8 participants par sessions

### Méthode

Les participants acquièrent les techniques et les méthodes pédagogiques de transmission des savoirs. Alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques.

Face à face pédagogique interactif établit dans le souci de répondre aux attentes individuelles et collectives

### Durée

21 heures

### Dates

Inter : consulter votre planning en ligne

Intra : Quand vous voulez

### Contenu de la formation

Identifier les modalités d'intervention :

- Concept événement
- Lieu
- Type de produit
- Stand
- Présentoirs publicitaires
- Logistique

Préparation des outils :

- Argumentaire de vente
- Echantillons
- Goodies/cadeaux
- Vérification assortiment rayon chiffré
- Rétro-planning

Tenue règles hygiène et propreté

Gestion de sa base de données :

- Invitation prospects
- Relances/emailing

Gestion du compte-rendu d'animation :

- Synthèse chiffrée des ventes
- Transmission compte-rendu de ventes
- Suivi contacts

### Outils

Vidéo projecteur, livret stagiaire et jeux de rôle.

### L'évaluation

Evaluation formative par mise en situation, QCM, étude de cas

### La validation

Attestation descriptive de formation

### Prix de la session

Intra : 3150.00€

Inter : 480.00€

### + INFOS

Pour toute information et inscription

**Florence KRECINA**

**f.krecina@filea.eu**

**03 88 15 58 65**

Mise à jour 171206

La Porte de France - 25 rue de Lausanne  
67000 Strasbourg

T.03 88 15 58 68 - F.03 88 15 58 69

contact@filea.eu

SARL au Capital de 103000€ | RCS STRASBOURG B413033093  
SIRET 41303309300043 | APE 8559A