



# TECHNIQUES DE VENTE EN CHARCUTERIE - PRÉSENTIEL -



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer une approche commerciale adaptée aux spécificités du secteur charcuterie.
- Maîtriser les techniques de vente et de communication pour fidéliser la clientèle.
- Optimiser la présentation des produits pour maximiser leur attrait.
- Mettre en place des stratégies de vente efficaces pour augmenter les performances commerciales.



## PUBLIC CIBLÉ

Professionnels de la charcuterie souhaitant améliorer leurs compétences en techniques de vente et augmenter leur chiffre d'affaires.



## PRÉREQUIS

Aucune connaissance spécifique préalable requise.



### DURÉE

14 heures (2 jours)



### HORAIRES DES SESSIONS

À définir



### LIEU DE FORMATION

Sur le lieu de travail  
ou dans un centre de  
formation dédié.



### PRIX (HT)

À partir de 1120 € /jour



## CONTENU DU PROGRAMME

---

### **JOUR 1 (7 HEURES)**

- Introduction aux spécificités de la vente dans le secteur charcuterie.
- Techniques de communication adaptées pour une relation client de qualité.
- Optimisation de la présentation des produits en vitrine et en rayon.

---

### **JOUR 2 (7 HEURES)**

- Stratégies de fidélisation de la clientèle : offres et services personnalisés.
- Techniques de persuasion et gestion des objections clients.
- Mise en pratique : simulations de vente et analyse des performances.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

---

- Supports techniques et fiches pratiques.
- Études de cas et simulations en situation réelle.
- Retours d'expérience et coaching personnalisé.

## MODALITÉ DE FORMATION

---

- Présentiel.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION DES CONNAISSANCES

---

- Observation continue lors des ateliers pratiques.
- QCM avant et après la formation pour évaluer les acquis.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION DE L'APPRÉCIATION DES PARTICIPANTS

---

- Attestation de participation délivrée à la fin de la formation.
- Questionnaire de satisfaction remis en fin de session.

-> Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme «sur mesure» adapté à vos besoins spécifiques.  
Ce plan de cours «sur mesure» permettra également d'établir la liste des éventuels achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

*NOTE : Si vous, ou l'un(e) de vos salarié(e)s, est une personne en situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap, Mr Rudy Cohen à l'adresse mail : [referenthandicap@kalyane.com](mailto:referenthandicap@kalyane.com)*