



*Augmenter mes ventes  
sur un salon*

A L Y S O N  
FORMATION *D.*

# Augmenter mes ventes

## Le programme

version 1 : 01/10/2024

### **Public visé :**

***Chef d'entreprise dans la beauté, le bien être et le mariage.***

### **Pré requis :**

*Pas de prérequis nécessaires*

## **Objectif(s) pédagogique (s)**

### **Savoirs :**

- *Définir les objectifs de vente et la cible clientèle*
- *Création d'un stand pour attirer le client*
- *Mettre en avant les produits et les prestations grâce à des techniques de vente*

### **Savoir-faire :**

- *Connaître les Techniques de vente adaptés à son produit*
- *Développer des compétences d'écoute active, et de communication avec le client*

### **Durant la formation le stagiaire apprendra :**

- *à analyser les arguments et contre-arguments de sa présentation produit/prestation*
- *à agrémenter son vocabulaire de vente*
- *La création d'un mood board et palette de couleur adapté à sa charte graphique*
- *à appliquer des prix rentables*

### **A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :**

- *de créer son stand et de vendre ses produits et prestations pour augmenter son chiffre d'affaire et sa confiance en lui.*

# Augmenter mes ventes

version 1 : 01/10/2024

## **Durée et modalité d'organisation :**

- Dates :
- Horaires : 8h45- 12h30 / 13h30 - 17h45 soit 8h de formation par jour
- Durée : 2 jours - 16H de formation
- Organisation : en présentiel
- Taille du groupe : de 4 à 8 personnes

## **Lieu :**

63 RUE D'ANDORRE 31120 PINSAGUEL

## **Accessibilité :**

Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Nous nous engageons à analyser les aménagements possibles suivant la formation choisie. Les solutions sont aménagées au cas par cas, notamment :

- Tiers-temps ;
- Choix de la modalité en présentiel ou distanciel selon les besoins de la personne.

Les aménagements n'auront pas pour but de modifier le contenu des épreuves d'évaluation et garantiront le maintien du niveau de maîtrise des compétences requis.

## **Délai d'accès :**

L'organisme dispose de 48h de délais de réponse,

Le bénéficiaire doit retourner tous les documents et l'acompte 2 jours avant le début de la formation.

## **Tarifs :**

560€ HT pour 2 jours de formation

# Augmenter mes ventes

## Jour 1 : Matin

- Accueil des stagiaires et présentations
1. Définir ses objectifs du salon et sa cible clientèle : Questionnaire et réflexion
  2. Définir les produits ou prestation à mettre en avant : Questionnaire

## Jour 1 : Après-midi

- Travailler l'importance de sa charte graphique
- Atelier création de son stand ( palette, mood board, design du stand, inspiration feng shui)
- Création d'un roll up personnalisé

## Jour 2 : Matin

- Travail sur sa présentation produit ou prestation à l'oral sous forme de sketch
- Création de mots clefs pertinents

## Jour 2 : Après midi

- Création d'une offre salon pour vendre et/ou se créer un fichier client
- évaluation et mise en situation

Copyright 2024 © Alyson D'ANCONA - Institut Alyson D ,tous droits réservés, toutes reproductions même partielles sont interdites sous peine de poursuites judiciaires

# Augmenter mes ventes

**Moyen d'encadrement : (Formateur).**

version 1 : 01/10/2024

*Alyson D'ancona, Spa praticienne certifiée depuis 2012, expériences professionnelles dans spa de luxe, spa urbain, et spa hôtelier. Alyson s'est également formée à des formations annexes en massages divers (bébé, Anti-age, Global Lift, massage oriental, rehaussement de cils...)*

*Formatrice depuis 3 ans sur le terrain des équipes de son entreprise pour les ventes et les prestations.*

*Le formateur est disponible à l'adresse suivante : [alysondformation@outlook.com](mailto:alysondformation@outlook.com)*

*Délai de réponse de 48h*

*et*

*Eugénie Collignon, Certifiée par la Wedding academy en Wedding design en 2017 et créatrice de salons de bien-être sur la région Occitanie depuis 2 ans. Eugénie à été décoratrice sur les mariages, sur les salons et pour les professionnels pendant 6 ans. Elle s'est également formée au marketing d'entreprise et à réaliser plusieurs support pour ses clients.*

*Le formateur est disponible à l'adresse suivante : [lesrituelsdeugenie@gmail.com](mailto:lesrituelsdeugenie@gmail.com)*

*Délai de réponse de 48h*

## **Méthodes mobilisées : (Moyens pédagogiques et techniques)**

*Moyens techniques :*

- *Ordinateur portable, rétroprojecteur , logiciels de design*
- *Un ordinateur portable est demandé à chaque stagiaire pour la réalisation des ateliers*

## **Moyens pédagogiques :**

- *Face à face pédagogique*
- *Répartition pédagogique : 50% de théorie et 50% de pratique*
- *Participation active et expérimentation des participants*

# Augmenter mes ventes

version 1 : 01/10/2024

## Modalités de suivi et d'évaluation :

### Modalité de suivi :

- Feuilles d'émargement par demi-journées

### Modalité d'évaluation:

*Avant la formation : Test de positionnement sous forme d'entretien oral pour tester ses objectifs*

*Pendant la formation : Évaluation à chaud sous forme de mise en situation*

*Après la formation : Enquête à froid sous forme d'entretien téléphonique + accès au groupe Whatsapp pour suivi pendant 2 mois*

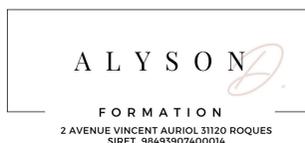
*Réussite si plus de 60% de réponses correctes à l'évaluation à chaud*

*Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de la formation, ainsi que l'évaluation des acquis sera remise à chaque stagiaire*

*Date*

*Signature: Avec la mention "Bon pour accord"*

*le stagiaire ou l'employeur:*



A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Khan', is written below the logo box.