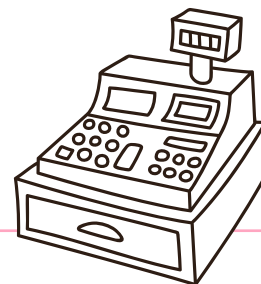


INTRA VENTE

LA FONCTION VENTE



PUBLIC CIBLE

techniciens
de Ressourceries /
structures de réemploi

DURÉE

1 à 3 jours

TARIF

Tableau [p. 20 ici](#)

INTRA PRIX

DÉTERMINER DES PRIX DE VENTE

Durée : 1 jour

OBJECTIFS

- Identifier les critères de détermination des prix
- Définir des prix de vente selon le positionnement de la structure et en fonction du flux

PROGRAMME

- Notions générales sur le prix de vente d'un produit
- Notions générales sur la fixation des prix : stratégie commerciale, positionnement de la structure, typologies de client, comportements d'achat
- Les composantes du prix et les techniques de fixation : sur la base des coûts, de la demande, de la concurrence et de l'aspect psychologique
- Les critères internes et externes déterminant la fixation de prix
- Les sources d'informations pour déterminer un prix
- Stratégie interne de fixation et modification des prix

Prérequis / autres informations

- Il est conseillé que l'encadrant technique et/ou responsable vente participent à ces formations
- Exercice pratique : l'accès à la boutique de la structure est indispensable pour les 2 formations

INTRA MERCH Il est souhaitable que la boutique soit fermée au public sur un temps défini pour mettre en œuvre des exercices pratiques.

INTRA MERCH

APPLIQUER LES RÈGLES DU MERCHANDISING

Durée : 2 jours consécutifs

OBJECTIFS

- La vente dans une Ressourcerie : consommation responsable et offre de services / produits en circuit court
- Identifier les principes et critères du merchandising
- Appliquer les 3 techniques clés du merchandising

PROGRAMME

- Mieux situer la fonction vente : notions de consommation responsable / circuits courts
- Objectifs de la fonction vente : volet économique / gestion du flux
- Les principes du merchandising : objectifs et caractéristiques
- Notions techniques : zone de chalandise / positionnement du magasin / connaissance du marché / assortiment
- Les techniques clés : l'implantation, leviers d'action et gestion du magasin
- Segmentation d'un assortiment : départements, rayons et sous rayons
- Séquence de rangement : partie pratique