

CLÉS EN MAINS TRANSVERSES – « COMMUNICATION & VENTE »

FORMATION PROFESSIONNELLE

Objectif :

Former les salariés en poste dans les métiers du commerce et de la vente. La formation se compose de 7 modules portant sur la relation client, la vente en magasin, l'aménagement de vitrines, ainsi que la gestion des réseaux sociaux et du web.

Public - prérequis :

Cette action s'adresse aux salariés du commerce, de la vente, des services ou de la communication.

Professionnels en contact direct avec les clients. Toute personne souhaitant développer ses compétences en communication et en vente.

Méthode pédagogique :

- Apport théorique de l'intervenant
- Supports d'exercices contextualisés à l'environnement professionnel
- Plateforme NOVAFRATE – Plateforme de e-learning (quiz, mises en situation...)

Positionnement et personnalisation du parcours de formation :

Test de positionnement effectué en début de session afin de construire un parcours qui réponde aux besoins de chacun et qui permette d'adapter le contenu.

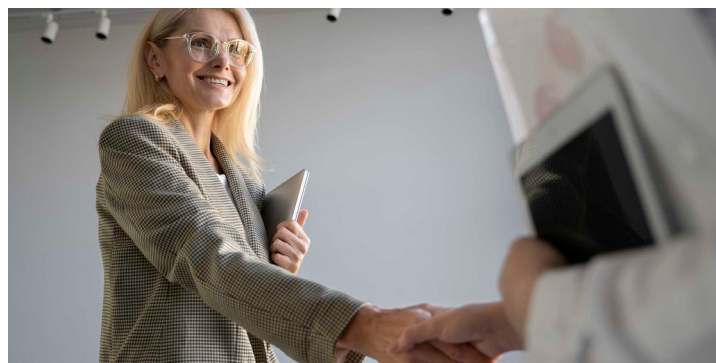
Validation :

À l'issue de la formation, chaque participant reçoit une attestation de fin de formation mentionnant les compétences acquises.

Modalité d'inscription :

Les candidats peuvent s'inscrire :

- En contactant notre centre par téléphone ou par mail.



Durée :

94 heures au total, réparties en 7 modules.
Les modules peuvent être choisis en fonction de vos besoins et adaptés à vos effectifs.

Dates prévisionnelles :

Module 1 : 05 décembre 2025 à Besançon

Module 5 : 02 et 09 décembre 2025 à Dijon

Module 6 : 01 et 15 décembre 2025 à Besançon

Délais d'accès :

Les inscriptions à la formation doivent être finalisées au plus tard 1 mois avant le début de la session.

Ces délais peuvent s'allonger pour les publics en situation de handicap.

Programme :

Module 1 : Gérer la relation client - 7h

Adapter sa communication face à un client insatisfait.

Module 2 : Vente additionnelle - 10h

Cerner les besoins du client pour vendre plus et développer les ventes du magasin.

Module 3 : Aménager sa vitrine - 14h

Attirer et fidéliser les clients grâce à une vitrine attrayante.

Module 4 : Perfectionner son accueil et ses techniques de vente - 14h

Maîtriser les techniques d'accueil. Développer ses techniques de vente et de négociation.

Module 5 : Gestion des réseaux sociaux et e-réputation (débutant) - 14h

Découvrir les réseaux sociaux à usage professionnel et les mettre en pratique. Élaborer une stratégie de communication.

Module 6 : Créer un site web rapidement et facilement - 21h

Créer un site web simple. Optimiser son référencement et ses contenus.

Module 7 : Créer du contenu percutant - 14h

Découvrir différents outils pour créer des contenus efficaces. Créer du contenu pour son site et ses réseaux : vidéos, supports écrits, etc.

SITE DE FORMATION :

FRATE Formation Conseil
83 rue de Dole
25000 Besançon

CONTACTS PRESCRIPTIONS

Pilotage du dispositif : M. Bruno JOLY
03 81 82 21 75
contact@frateformation.net