

FORMATION VENDRE À LA GRANDE DISTRIBUTION

Code : VA04

VENTE & RELATION CLIENT



? Les enjeux pour votre organisation

Le chef de secteur / promoteur des ventes joue un rôle clé : il fait gagner des mètres linéaires, protège la visibilité et transforme la visite en accord concret avec les enseignes GMS / GSS.

Quand les fondamentaux manquent, les tournées se subissent.
Résultat : des visites peu rentables, une relation client fragilisée, et une image commerciale moins maîtrisée.

Sur le terrain, la réalité est souvent : « Je n'ai que deux minutes ». La formation sécurise (organisation des tournées, préparation de visite, entrée en matière, découverte et écoute, argumentation et objections, closing et suivi).

? Après cette formation ?

Les chefs de secteur repartent avec une méthode claire pour préparer leurs tournées, cadrer leurs échanges et conclure même quand le temps manque en GMS / GSS. Ils gagnent en **efficacité** et sécurisent leur **performance** sur le terrain.

- **Des** tournées mieux organisées et plus rentables
- **Des** visites commerciales plus impactantes dès les premières secondes
- **Une** argumentation alignée sur les besoins clients
- **Une** meilleure transformation des visites en décisions concrètes



Programme en
ligne





Module 1

Organiser ses tournées pour gagner en efficacité

Jour 1



Objectif : Structurer leurs tournées pour gagner du temps et de la rentabilité

- Rôle et missions du promoteur des ventes / chef de secteur
- Organisation de l'activité commerciale terrain
- Hiérarchisation et priorisation des tournées
- Fréquence des visites et valeur ajoutée attendue
- Distinction entre réalité terrain et perception (filtres)
- Structuration globale de l'approche commerciale



Activité pratique : Débrief collectif et reconstruction d'une tournée performante

Module 2

Préparer efficacement chaque visite commerciale

Jour 1



Objectif : Préparer chaque visite avec des objectifs clairs et utiles

- Les composantes clés de la préparation d'une visite
- Analyse du contexte client et du point de vente
- Observation des linéaires comme levier d'ouverture
- Les attentes du client et les enjeux distributeur
- Apports du SONCASE dans la préparation commerciale



Activité pratique : Préparation guidée d'une visite réelle à venir
Identification des objectifs, messages clés et points d'appui

Module 3

Réussir les premières secondes et cadrer l'échange

Jour 1



Objectif : Créer un climat de confiance dès les premières secondes

- Le premier contact et l'entrée en matière
- Proxémie : gestion des espaces en face à face
- Posture, gestuelle et image du commercial
- Synchronisation et création de confiance
- Cadrage du rendez-vous et clarification du cadre d'échange



Activité pratique : Jeux de rôle : prise de contact impactante





Module 4

Découvrir les besoins et poser les bonnes questions

Jour 2



Objectif : Identifier rapidement les besoins réels du client

- Passage en mode écoute active
- Trio écoute / questionnement / reformulation
- Construction d'un diagnostic terrain
- Implication du client dans l'analyse
- Récupération des points d'appui pour l'argumentation



Activité pratique : Jeux de rôle : poser des questions ouvertes dans le bon ordre

Module 5

Argumenter et traiter les objections avec méthode

Jour 2



Objectif : Argumenter efficacement et gérer les objections courantes

- Plan d'un entretien de vente
- Méthodes SIMAC, CAB, CAP
- Construction de l'argumentaire à partir des besoins
- Méthode ICVR pour le traitement des objections
- Alignement discours / posture / message



Activité pratique : Mise en situation : argumentation ciblée face à un client + objection fréquentes

Module 6

Conclure efficacement, même en vente flash

Jour 2



Objectif : Conclure une vente, même sous forte contrainte de temps

- Avancer dans le cycle de vente
- Synchronisation avec l'acheteur
- Présenter les bénéfices face aux besoins
- Maîtriser la vente dite « flash »
- Conclusion, prise de décision et suivi de visite



Activité pratique : Jeu de rôle : vente flash avec contrainte de temps
Débrief sur les leviers de closing utilisés





Modalités

PUBLIC	Chef de secteur GMS/GSS	FORMAT	Présentiel et distanciel
PRÉREQUIS	Aucun	MODE	Intra-entreprise
TARIF	Voir devis	EFFECTIF	de 2 à 12
DURÉE	2 jours	HANDICAP	Nous contacter



Évaluation, suivi et délai d'accès

- ✓ **Évaluation des acquis** via, mises en situation et retours d'expérience.
- ✓ **Suivi post-formation** avec un **plan d'action personnalisé**.
- ✓ **Délai d'accès** : au plus tard 48 heures avant le début de la session.



Méthodes et outils pédagogiques



Mise
en pratique



Interaction
et intelligence
collective



Pédagogie active
et participative



Outils ludiques
et collaboratifs



Supports
pédagogiques
interactifs



Profil formateur



- Des intervenants avec plus de **10 ans d'expérience** en vente et négociation GMS / GSS, au contact quotidien des chefs de secteur.
- Ils travaillent sur des situations réelles de tournée et de visite, et ajustent l'entraînement aux profils et aux contraintes.
- Ils font repartir les participants avec un plan d'action opérationnel pour des visites plus **efficaces** et mieux conclues.



Financement

Possibilité de prise en charge par les **OPCO (intra)** via **agrément qualité**.
Merci de nous consulter pour plus d'informations.

