



VENTE TEXTILE : LES COMPÉTENCES CLÉS

Utiliser les techniques qui permettent
d'assurer de meilleures ventes

OBJECTIFS

- Participer à la mise en place et à la bonne tenue d'une boutique/d'un espace de vente
- Comprendre et répondre aux besoins des clients
- Assurer le lien avec le tri sur toutes les étapes de la vente

PROGRAMME

- Points clés de l'aménagement d'une boutique et/ou d'un espace de vente
- Vente : établir des liens avec le tri et le stock, fixer les prix, renouveler les marchandises
- Vente au quotidien : accueillir et conseiller le client, entretenir le lieu de vente
- Animation : communication, ventes à thème, aménagement de la boutique/vitrine et mannequins

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Formation en immersion dans un espace de vente
- Alternance entre apports théoriques et pratiques
- Mises en situation
- Remise d'un livret pédagogique

ÉVALUATION

- Validation et évaluation des acquis tout au long de la formation : quizz, synthèse orale, reformulation et mise en situation
- Questionnaire d'évaluation à chaud
- Remise d'une attestation de fin de formation à chaque stagiaire

PUBLIC

Tout·e acteur ou actrice du Mouvement en activité de vente textile

PRÉ-REQUIS

- Avoir l'équivalent d'un niveau B1 Langue française ET
- Avoir participé OBLIGATOIREMENT à la formation « Du tri à l'espace de vente textile » ou avoir une expérience confirmée du tri

DURÉE

1 jour en présentiel (7 heures)

NOMBRE DE STAGIAIRES

De 6 à 12 stagiaires maximum

TARIF

Inter groupes (cf. CGV)

Prise en charge par Emmaüs France des frais pédagogiques et repas du midi.
Réservations et frais annexes à la charge des groupes : hébergement, transports, repas du soir.

FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Ateliers du MAD
- Matières, styles et vêtements



**DATES, LIEUX,
INSCRIPTION EN LIGNE**