

VENTE AMBULANTE

PROGRAMME DE FORMATION



Objectifs de formation

- Connaître les droits et devoirs de la vente ambulante
- Préparer sa marchandise et son matériel, gérer le retour
- Installer et désinstaller son stand
- Avoir les attitudes, langage et tenue adaptés
- Gérer le stock
- Gérer son fond de caisse, encaisser une vente, maîtriser le rendu monnaie, faire sa caisse et la sécuriser
- Gérer la pesée, les prix au kilo et les ristournes ou promotions
- Entretenir son véhicule au départ et à l'arrivée
- Fidéliser les clients

Programme pédagogique

1 Législation :

Le commerce ambulante - Le domaine public - Le tarif du droit de place

2 Préparation :

Le trajet - Le véhicule - Le matériel

3 Installation :

Receveur - placier - Montage du stand - Installer le stand

4 Les savoirs être :

Les règles de politesse - Les règles d'hygiène - L'hygiène vestimentaire - Code vestimentaire et tenue professionnelle - Les attitudes professionnelles - La perception de l'espace temps

5 La vente :

La caisse - La gestion du stock - Le geste commercial - Les ristournes, les promotions et la fidélisation - Les produits non vendables et /ou périssables

6 Technique :

La pesée - Le prix /kg - Les pourcentages

7 Le retour :

Caisse à sécuriser - Ranger et nettoyer le stand - Contrôle du stock - Installation du véhicule - Retour au site de départ , ran-

Financement

Tarif : formation pouvant être prise en charge par l'OPCO dans le cadre du plan de formation.

- Pour les salariés d'entreprise ou d'association :
 - en inter : 420 € par personne
 - en intra : 2 100 € à Etampes (pour un autre site géographique, nous consulter)

Public

Toute personne intervenant ou souhaitant intervenir sur un marché.

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de posséder de prérequis en amont.

Certification

Formation non certifiante.

gement de tout le matériel - Faire la caisse - Remettre en état le camion.

Pour plus d'informations, nous contacter par téléphone au 01 60 80 91 52 ou par mail à contact@horizons91.fr

Moyens pédagogiques

Salles de formation en corrélation avec le nombre de stagiaires présents, équipées d'un paper board et / ou d'un tableau blanc.

Remise de supports pédagogiques écrits pour chaque séquence de formation.

Utilisation du matériel technique (caisse, balance, calculatrice, monnaie ...).

Moyens d'évaluation

Afin de permettre d'évaluer les acquis de chaque stagiaire, le QCM (début de formation – fin de formation) permettra de vérifier si les principes essentiels découlant de la formation ont bien été acquis par chacun d'entre eux. Ces résultats seront adressés ultérieurement sous la forme d'une attestation visée par l'organisme de formation afin de permettre à celui-ci de disposer du temps nécessaire pour évaluer les acquis.

Par ailleurs, une évaluation de la satisfaction du stagiaire à travers un questionnaire (qualité organisationnelle et pédagogique de la formation) sera effectuée en fin de formation.

Méthodes pédagogiques

L'action de formation débutera par une présentation du formateur et de chacun des stagiaires afin de cibler au mieux les attentes des participants.

Tout au long de la formation, le formateur veillera à adapter le processus pédagogique aux stagiaires présents.

L'action de formation se déroulera dans le respect du programme de formation remis préalablement aux stagiaires en s'appuyant sur une alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques contribuant au transfert de connaissance et à l'acquisition des compétences visées.

Les séquences seront accompagnées de supports pédagogiques écrits permettant de suivre le déroulement de la formation et de s'y référer ultérieurement.

Les techniques pédagogiques suivantes seront privilégiées :

- Apports théoriques en ouverture de séquences ou clôturant une activité collective ou en sous-groupe de réflexion.
- Observation et démonstration.
- Mises en situation pratique sur le plateau technique avec le matériel et les produits.
- Jeux de rôles.

Moyens d'encadrement

L'encadrement des stagiaires sera assuré par la direction et la coordination d'Horizons ainsi que par le formateur.

Modalités d'accès : Positionnement par une entreprise.

Délais d'accès : Variable car en fonction de la programmation annuelle. 6 mois au plus.

Modalités d'organisation : Formation en continu ou séquencée sur 3 semaines maximum et en présentiel. 10 stagiaires environ.

Cette formation peut être adaptée dans son contenu et sa durée en fonction des attentes du client.

Accessibilité : Bâti plain-pied - couloirs larges - salle accessible directement depuis le parking.

RER C à 20 minutes à pied et lignes de bus à 5 minutes.

Formateurs

- Formateurs possédant une longue expérience dans la vente.

Lieu

Etampes. Possibilité d'organiser cette formation sur d'autres sites géographiques à la demande du client ou du commanditaire.

Durée et dates

Durée : 21 heures. De 9 h 00 à 17 h 00.

Dates : formations semestrielles. Nous contacter.

Pour aller plus loin

Pour plus d'informations sur les indicateurs de résultats (taux de satisfaction, de certification, d'insertion dans l'emploi, nombre de stagiaires formés, ...) visitez notre site internet www.horizons91.fr