



Chambre
de **Métiers**
et de l' **Artisanat**

GRAND EST

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Grand Est

5 Boulevard de la Défense

Espace Partenaires - 2ème étage - 57078 Metz Cedex 3

03 87 20 36 80 - www.cma-grandest.fr

contact@cma-grandest.fr - www.artisanat.fr

LA VENTE EN SALON

04ENR_FIP_LaVenteEnSalon

Code(s) NSF : NC

Code CPF : NC

Décret n° 2004-1164 du 02 Novembre 2004 - N° SIRET : 130 028 012 00016

Numéro de Déclaration d'Activité 44570405157 enregistré auprès du Préfet de la Région Grand-Est

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

Mise à jour : Mai 2024

Public :

Tout public

Salariés

Demandeurs d'emploi

Chefs d'entreprise, conjoints
collaborateurs, conjoints associés
relevant du secteur des métiers d'art
Autre nous consulter

Pour les personnes en situation de
handicap, veuillez nous contacter
pour étudier votre demande et les
besoins en compensation si
nécessaire : information disponible
sur notre site internet CMA de Région
Grand Est*/ou nous contacter

Niveau d'entrée / Prérequis :

Aucun

Statut :

Stagiaire de la formation
professionnelle rémunéré ou non

Durée & accès :

28 heures de formation
soit 4 journées de 7 heures

**Accès : dès les effectifs réunis et les
conditions réalisées**

**Modalité d'inscription : se
rapprocher des contacts en
département.**

Prochaines sessions :

Nous contacter

Objectif de qualification :

NC

Objectif pédagogique de la formation :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable
d'argumenter et convaincre les acheteurs lors d'une vente
en salon ou en exposition.

Compétences visées et résultats attendus :

- Développer les bonnes attitudes pour mieux cibler le client
(particulier, prescripteur, galériste ou revendeur);
- Faire tomber les freins et vous sentir à l'aise dans la vente;
- Evaluer les besoins et motivations de vos clients;
- Argumenter en vous adaptant à chaque situation;
- Conclure des ventes dans un climat positif et durable;

PAS DE SESSION EN 2023

*Chemin d'accès : cma-grandest.fr

1/3

Lieu de formation & contact :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région Grand Est - Etablissement de l'Aube :
37 Rue des Bas Trévois
10000 TROYES
Tél. : 03.25.82.62.06
formation10@cma-grandest.fr

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région Grand Est - Etablissement de la Marne :
68 boulevard Lundy
51086 REIMS Cedex
Tél. : 03.26.61.27.25
formation51@cma-grandest.fr

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région Grand Est - Etablissement de la Meurthe-et-Moselle :
4 rue de la Vologne - 54520 LAXOU
Tél. : 03.83.95.60.58
formation54@cma-grandest.fr

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région Grand Est - Etablissement de la Meuse
Route du Pont de Dammarie - Bâtiment Les Roises 3è étage
55000 SAVONNIERES-DEVANT-BAR

23 rue de la Belle Vierge
55100 VERDUN
Tél. : 03.29.79.76.65
formation55@cma-grandest.fr

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région Grand Est - Etablissement des Vosges :
22 rue Léo Valentin - BP 21159
88060 EPINAL Cedex
Tél. : 03.29.69.55.55
formation88@cma-grandest.fr

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région Grand Est - Etablissement de la Haute-Marne :
9 rue Decrès
52000 CHAUMONT Cedex
Tél. : 03.25.32.19.77
formation52@cma-grandest.fr

Contenu :

- Se mettre dans l'habit du vendeur sans perdre son âme.
- Asseoir le contact (aborder le client, situer son entreprise et son offre).
- Interpréter les besoins du client.
- Argumenter et traiter les objections.
- Finaliser l'acte d'achat et remporter la vente.
- Maîtriser la vente additionnelle.
- Pratiquer la gestion multi-clients (techniques pour gérer l'afflux clients ou diversité clients).

Organisation de la formation :

Formation en présentiel dans les établissements départementaux de la CMA de Région Grand Est.

Méthodes pédagogiques utilisées :

- Apports théoriques suivis de démonstrations.
- Exercices de travaux pratiques tout le long de la formation.
- Animation de groupe suivi d'échanges formateurs stagiaires avec un accompagnement personnalisé.
- Echange d'expériences.

Validation du parcours / Modalités d'évaluation :

- Positionnement à l'entrée de la formation
- Évaluation des acquis à la fin de la formation.
- Remise d'une attestation de suivi.
- Évaluation de la qualité perçue en fin de formation.

Coût de la formation :**35€/H TTC par stagiaire**

- Possibilité de prise en charge totale ou partielle du coût de la formation selon les règles définies par les dispositifs de financement existant (OPCO, FAFCEA, ...).

- Nous contacter

Equipements :

- Salle équipée de vidéoprojecteur et/ou de tableau blanc numérique interactif
- Accès WIFI

Participants :**15 Stagiaires maximum**

Session ouverte à partir de 9 stagiaires

Pour plus de renseignements :

Référent / Contact Handicap - mail :

Information disponible sur notre site internet CMA de Région Grand Est* /ou nous contacter.

Débouchés

NC

Possibilité de poursuites d'études :

Des formations complémentaires et/ou transversales peuvent être proposées à l'issue de la formation, comme :

- Mettre en cohérence le fonds et la forme : 2 jours
- Communiquer sur les réseaux sociaux : 2 jours
- Bien communiquer sur instagram : 1 jour
- Bien connaître ses clients : 2 jours

Qualification des formateurs :

Formateur professionnel qualifié dans le domaine des métiers d'art et le design.

Conditions générales de vente :

à consulter en flashant ce code



Pour les équivalences et passerelles (cf : notre site internet ou nous contacter)