

Fiche descriptive de stage de formation continue

Intitulé du module de formation

Après-vente et avant-vente d'un instrument de musique de haut-de-gamme.

Public concerné

Personnel de vente de magasins de musique.

Pré-requis

Bonnes connaissances musicales, connaissances des principaux réseaux de distribution.

Objectifs pédagogiques

Analyser, comprendre et appliquer les démarches d'argumentaire, de démonstration et de finalisation de l'acte de vente dans le commerce d'instruments de musique haut-de-gamme.

Modalités de mise en œuvre

Durée totale : 3 jours, 21 heures. 7 heures/jour.

Effectif maximum : 12 stagiaires.

Lieu de formation : nos locaux. Possibilité de module de formation « en intra », sur site, nous consulter.

Dates : 6 au 8 septembre 2010.

Coût pédagogique avec prise en charge formation professionnelle : 565,00 €.

- Coût journalier : 188,33€. Coût horaire : 26,90€.

Ce tarif est net. L'organisme de formation n'est pas assujéti à la TVA.

Programme

- Rappels utiles de définition des gammes de produits musicaux.
- Organisation des fournisseurs et entreprises de distribution.
- La psychologie de la vente de produits haut-de-gamme : l'instrument haut-de-gamme, produit professionnel ou produit de luxe ?
- L'organisation d'un rayon « VIP ».
- L'accueil du client.
- Les arguments de vente du produit haut-de-gamme.
- Démonstration personnalisée et mise en valeur de l'instrument.
- La finalisation de l'acte de vente.
- Le suivi après-vente.

Moyens pédagogiques et techniques

Méthode pédagogique : cours magistraux et travaux pratiques encadrés.

Supports fournis aux stagiaires : polycopié synthétisant les éléments du cours.

Moyens techniques à la disposition des stagiaires : documents d'analyse et tableaux de références.

Nombre de stagiaires par poste de travail : tout le groupe.

Contacts

Formateur : *(sous réserves)*

Joël RADUZYNSKI, démonstrateur.

Didier JEROMINO, ingénieur technico-commercial.

Patrice CREVEUX, ancien responsable de Technics Music Academy.

Chefs de vente et de produit dans les produits de luxe (automobile, parfumerie...)

Contact administratif: Patrice CREVEUX. 09 60 16 49 95. patrice.creveux@istage-formation.org