

Développer les ventes grâce aux slow movers

Commerce - Achats - Vente

P R O M E O

10/07/2026

Public et prérequis

Dans un environnement retail :

Toute personne en contact avec un espace de vente

Managers de proximité, Managers transversaux, Chefs de projets, Chefs d'équipe

Toute personne amenée à piloter des projets, coordonner des équipes ou animer des acteurs sans lien hiérarchique direct, notamment dans un environnement retail (terrain / siège / fonctions support).

Les objectifs

Comprendre l'impact des slow movers sur la rentabilité d'un magasin

Sensibiliser et accompagner son équipe à la vente des slow movers

Optimiser le panier moyen avec les slow movers

Évaluation et mise en place d'un plan d'action concret

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Exposés théoriques

Étude de cas concrets

Mises en situation

Validation et certification

Attestation de formation

Outils pédagogiques

Questions orales ou écrites (QCM).

Contenu de la formation

Comprendre l'impact des slow movers sur la rentabilité d'un magasin

Définition des slow movers et identification dans son environnement de vente.

Analyse de leur impact sur le chiffre d'affaires et la gestion des stocks.

Déconstruction des idées reçues : pourquoi un produit à faible rotation peut-il être un levier de vente ?

Sensibiliser et accompagner son équipe à la vente des slow movers

Développer une approche de vente complémentaire : comment lier slow movers et best-sellers ?

Formation des équipes aux techniques de vente adaptées : créer un argumentaire naturel et fluide.

Techniques de mise en avant des slow movers en magasin (mise en scène, démonstration, storytelling produit).

Optimiser le panier moyen avec les slow movers

RÉFÉRENCE

COAV0047

CENTRES DE FORMATION

Compiègne

DURÉE DE LA FORMATION

1 jour / 7 heures

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Promeo

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Associer un slow mover à un produit à forte rotation pour créer des ventes croisées.
Maîtriser l'argumentaire de vente : comment présenter un slow mover de manière attractive sans forcer l'achat ?
Création d'un univers de vente pour valoriser les slow movers (zones stratégiques, promotions ciblées).

Évaluation et mise en place d'un plan d'action concret

Évaluation des apprentissages et ajustement des stratégies individuelles.
Élaboration d'un plan d'action personnalisé à mettre en place en magasin.
Engagement des équipes dans la mise en oeuvre des nouvelles pratiques.
Clôture et feedback collectif.

Modalité d'évaluation

Formulaires d'évaluation de la formation.
Certificat de réalisation de l'action de formation.