PACK RETAIL

Commerce - Achats - Vente

06/11/2026

Public et prérequis

Dans un environnement retail :
Toute personne en contact avec un espace de vente
Managers de proximité, Responsables de magasin, Chefs d'équipe, Chef d'équipe, Chef de rayon.
Toute personne en charge de l'animation, de l'accompagnement et du pilotage de la performance des équipes de vente en environnement retail.

Les objectifs

Booster ses KPI grâce aux étapes de la vente
Influencer la décision d'achat grâce aux biais cognitifs
Initiation aux techniques de merchandising impactantes
Réussir sa prise de poste
Créer et animer un briefing impactant
Booster ses KPI avec les Skills Games
Piloter en transversal dans le retail
Développer les ventes grâce aux slows movers
Manager avec les mécanismes cognitifs

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Exposés théoriques
Étude de cas concrets
Mises en situation

Validation et certification

Attestation de formation

Modalité d'évaluation

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

RÉFÉRENCE
COAV0066

CENTRES DE FORMATION
Senlis, Beauvais, Compiègne, Saint-Quentin, Soissons, Amiens, Friville

DURÉE DE LA FORMATION
9 jours / 63 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 alternautes
• 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