

## Module de base

Le commerce de détail alimentaire  
La clientèle et la concurrence  
Les forces & faiblesses  
La présentation  
Le contact clientèle  
L'ambiance du magasin  
La promotion des ventes

Public cible :

- Tout collaborateur

Durée :

- Une journée

Objectifs :

- **Connaitre la ligne de conduite dans la vente de produits alimentaires**
- **S'identifier, s'intégrer à la philosophie de l'entreprise Walter Kellenberger**
- **Savoir quelles sont les attentes de la clientèle lors de sa visite dans un magasin**

Le commerce de détail, ses débuts, son but et ses perspectives commerciales, l'environnement concurrentiel en Suisse avec comparaison avec l'Europe, les attentes des clients, l'offre et la demande face à l'Image d'une entreprise, les moyens de fidélisation à une Image d'entreprise, comment maintenir un effort de dynamisation permanent, check-list des acquis.

Moyens pédagogiques :

- Echanges d'expériences
- Acquisition des connaissances dans des Travaux Pratiques "In Situ"
- Apprentissage pragmatique individuel et en groupe :  
Explication  
Démonstration  
Application
- Contrôle des connaissances par une check-list

Intervenants :

- Formateur JB In Situ
- Walter Kellenberger

Nombre de participants :

- six personnes

Maximum dix personnes

