

# Formation nouveaux camelots

2024



# Sommaire

**01**

Connaissance du produit

**02**

Technique de vente

**03**

Gestion de l'espace

**04**

Service client

**05**

Gestion des stocks

**06**

Sensibilisation à la sécurité

**07**

Législation de réglementation





# Connaitre le produit

Apprenez en profondeur sur les produits que vous vendez, y compris leurs caractéristiques, avantages et différences par rapport à la concurrence.

Petit historique de l'itinéraire  
Présentation du kit de départ



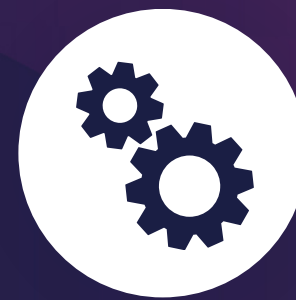
# Techniques de vente

Acquérir des compétences en vente, telles que la communication efficace, la persuasion, la gestion des objections et la conclusion de la vente.



## Communication efficace

La communication efficace repose sur la clarté, la concision et l'empathie. Il est essentiel de transmettre clairement votre message en utilisant un langage simple et direct. En résumé, pour communiquer efficacement, soyez clair, concis et empathique.



## La persuasion

Pour persuader efficacement en peu de mots, commencez par établir votre crédibilité. Ensuite, utilisez la logique pour expliquer clairement les avantages de votre proposition. En résumé, pour persuader, soyez crédible, logique, émotionnel et généreux.



## Conclusion de la vente

La conclusion de la vente est cruciale. Résumez les avantages clés de votre produit ou service, confirmez la compréhension des besoins du client, puis proposez une action claire, comme passer commande. Terminez en exprimant votre gratitude et en offrant un soutien continu pour renforcer la relation client.

# La gestion de l'espace (du spot)

Savoir comment organiser efficacement votre spot pour attirer l'attention des clients, présenter les produits de manière attrayante et faciliter le processus d'achat.

La gestion de l'espace implique d'optimiser l'utilisation des ressources disponibles pour améliorer l'efficacité et la productivité. Cela peut inclure l'organisation physique de l'espace de travail, la planification des horaires et la gestion des flux de travail pour garantir une utilisation efficace de l'espace et des ressources.

Les spots : les aires publiques telles que les métros, les bibliothèques et les parcs. De plus, les camelots pourront être invités lors d'événements spéciaux.





# Service client

Comprendre l'importance du service client en kiosque et apprendre à offrir une expérience client exceptionnelle.

## Petite mise en situation

Imaginez une cliente, Marie, vient à votre rencontre et ne connaît que très peu L'Itinéraire. Accueillez-la chaleureusement. Expliquez-lui en quoi consiste L'Itinéraire, posez-lui des questions sur ce qui l'intéresse. Après l'avoir écoutée attentivement, présentez-lui le magazine. Une fois que Marie semble intéressée, concluez la vente.



# Gestion des stock

Apprendre à gérer efficacement les stocks pour éviter les ruptures de stock et maximiser les ventes.

- Informez rapidement l'organisateur communautaire de vos besoins.
- Essayez de tenir compte de vos ventes et de vos achats pour éviter un déséquilibre.



# Sensibilisation à la sécurité

Connaître les procédures de sécurité et de prévention des pertes pour protéger les produits et assurer la sécurité des clients, surtout la vôtre :

- Apprendre à reconnaître les dangers (sols glissants, froid extrême, chaleur extrême, etc.).
- Prendre des mesures efficaces (port de crampons, avoir de l'eau disponible, chercher des points de chaleur et de fraîcheur).





# Législation et recommandation

La ville de Laval a permis uniquement, pour ce projet, la sollicitation dans les lieux publics.

Vous devez, lors de la vente, avoir en tout temps votre dossard de L'Itinéraire ainsi que votre carte d'identification.

Vous devez en tout temps respecter le spot qui vous est attribué ; la vente ne sera pas permise ailleurs.



# Merci pour votre attention

Pour plus d'informations :

Mathieu Bourgeois  
Organisateur communautaire ROIIL  
organisateur.comm.roiil@gmail.com

