



# Préparer sa participation à une vente-trottoir

## Description de l'atelier

Vous êtes sur une artère commerciale? Dans un centre d'achats? Il y aura un événement près de votre entreprise et vous aimeriez profiter de cette foire commerciale pour vous faire connaître? Le défi d'une entreprise est de profiter de cet achalandage pour écouler ses produits mais sans pour autant nuire à son image de tous les jours.

Cet atelier permet au participant de découvrir quelques trucs utiles pour rentabiliser la présence de son entreprise. Ne sortez pas seulement sur le trottoir... sortez des sentiers battus!

## Éléments de contenu

- Quels clients seront au rendez-vous et comment les rejoindre?
- Les outils pratiques pour bien effectuer l'avant, le pendant et l'après vente-trottoir
- Les techniques de vente du personnel en période de vente-trottoir
- Un merchandising promotionnel – la clé du succès

## Approche pédagogique

À l'aide d'exemples concrets, de partage d'expériences et d'exercices individuels et de groupe, le participant peut bien planifier et gérer sa prochaine vente-trottoir.

## Participants

Toute personne qui a participé ou participera à une vente-trottoir. Bienvenue aux employés et gestionnaires. Maximum 25 participants.

## Durée

3 heures

## Matériel fourni

Chaque participant reçoit un cahier du participant comprenant les éléments théoriques et les différents exercices.