

Comprendre et maîtriser les fondamentaux du métier de diffuseur de presse

réf: **ALID@**

Profil stagiaire et/ou prérequis

Nouveaux diffuseurs, diffuseurs en activité souhaitant réviser les bases.

Durée et horaires du stage

14 heures (2 jours de formation en présentiel)
+ un parcours en e Learning d'une durée moyenne de 3 heures en amont

Tarif:

790€ HT – (948€ TTC)


alliance
Formation

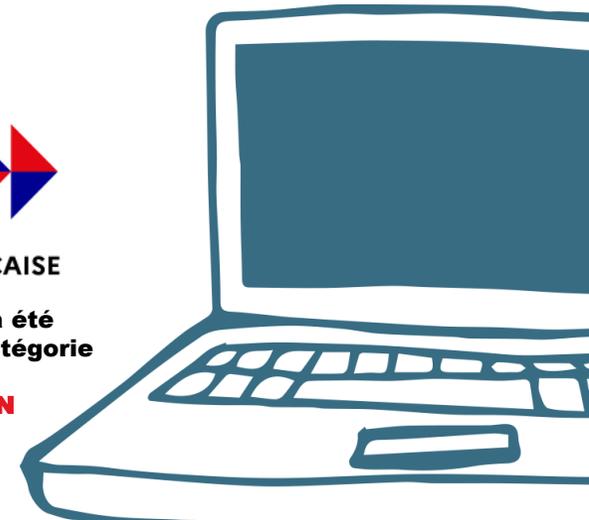
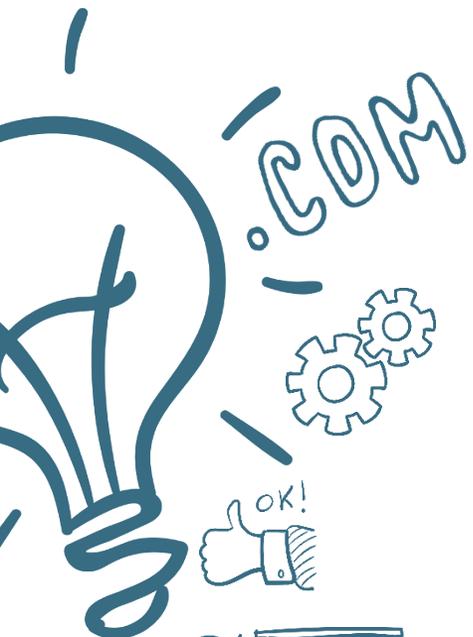
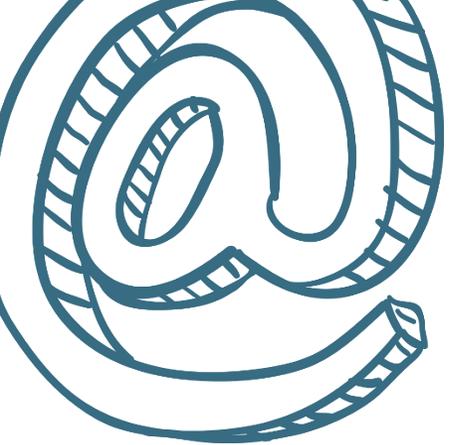
V2 – 03.12.21

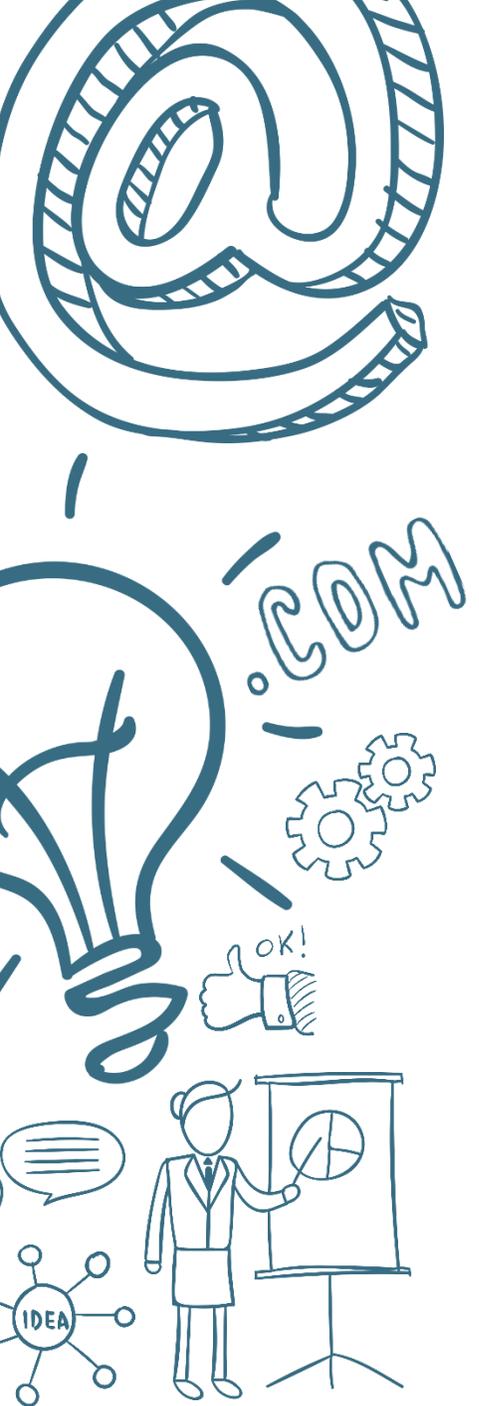
Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été
délivrée au titre de la catégorie
d'action suivante:

ACTIONS DE FORMATION





- **Objectifs**

- Permettre de **former** les personnes souhaitant créer et/ou reprendre un point de vente presse.
- **S'appropriier les techniques** essentielles de la gestion de la presse au quotidien. Dynamiser son point de vente pour favoriser la vente de la presse.

- **Modalités pédagogiques**

- *Pédagogie adaptée aux adultes faisant appel à la participation des intéressés et s'appuyant sur divers moyens pédagogiques (présentation, quizz, atelier) et un travail de groupe.*
- 4 à 12 stagiaires maximum.

- **Validation des acquis**

- *Validation des connaissances acquises à l'aide d'un questionnaire puis remise d'une attestation de stage.*

PROGRAMME

- I. Connaître les fondements de la presse
- II. Le circuit de la distribution de la presse
- III. Connaître le produit presse
- IV. Rémunération des marchands
- V. Les documents du rayon presse
- VI. Appliquer les principes de mutation
- VII. Comprendre les mesures interprofessionnelles
- VIII. Observer le fonctionnement d'un point de vente presse
- IX. Gérer la presse au quotidien
- X. Gestion administrative
- XI. Dynamiser le point de vente pour optimiser les ventes de presse
- XII. Dynamiser les ventes par l'animation du point de vente
- XIII. Dynamiser les ventes par le conseil client
- XIV. Dynamiser les ventes par la diversification de l'offre
- XV. Moderniser son point de vente

Plus d'informations par email à l'adresse
formation@alliancedistribution.fr

V2 - 03.12.21

