

SOMMAIRE

Chapitre 1 : Introduction.....	5
Chapitre 2 : L'animation : animer un point de vente.....	7
1. LE RÔLE ET LES QUALITÉS D'UNE BONNE ANIMATRICE.....	7
2. LES ÉTAPES POUR MENER À BIEN UNE ANIMATION.....	8
Chapitre 3 : Les différentes techniques de promotion des ventes.....	19
1. LES DIFFÉRENTES TECHNIQUES DE PROMOTION EN MAGASIN.....	19
2. LES DIFFÉRENTES CIBLES ET OBJECTIFS DE LA PROMOTION DES VENTES...20	
Chapitre 4 : La formation.....	25
1. LE RÔLE ET LES QUALITÉS D'UNE BONNE FORMATRICE.....	25
2. LA PRÉPARATION D'UNE FORMATION.....	26
3. LES ÉTAPES DU DÉROULÉ D'UNE FORMATION.....	31
Chapitre 5 : Droit à la formation.....	41
1. DÉTECTER UN BESOIN OU AVOIR ENVIE D'ÉVOLUER.....	41
2. LE COMPTE PERSONNEL DE FORMATION.....	43
3. FORMATIONS INDIVIDUELLES OU COLLECTIVES.....	45