

The background is a light, pastel-colored illustration of a shop. It features wooden shelves stocked with various products, including boxes and jars, many of which are labeled 'Tobacco'. In the foreground, there's a counter with a cash register, several jars, and a display of colorful, character-shaped products. The overall style is soft and illustrative.

Programme de formation : Vente de produits additionnels

Formaka est un organisme de formation professionnelle continue, certifié Qualiopi, spécialisé dans l'accompagnement des adultes pour le développement de leurs compétences.

Publics visés et prérequis

Publics visés

- Gérants et buralistes de bureaux de tabac
- Employés de comptoir et vendeurs
- Responsables d'agences tabac-presse
- Personnels en contact avec la clientèle tabac

Prérequis

- Savoir lire et écrire le français
- Avoir une activité en bureau de tabac ou commerce de proximité

Objectifs de la formation

Comprendre les leviers
d'augmentation du panier moyen
via les produits additionnels

Optimiser la présentation des
produits (tête de gondole, frigo,
présentoirs)

Identifier et sourcer des produits
atypiques pour se démarquer de
la concurrence

Appliquer des techniques de
vente incitative adaptées au
trafic 360° du client

Renouveler régulièrement le
catalogue pour fidéliser la
clientèle

Aptitudes et compétences visées

Analyser le flux client et adapter
la présentation des produits

Sélectionner et commander des
produits additionnels
performants

Présenter et valoriser les produits
classiques et atypiques

Maîtriser les techniques
d'upselling au comptoir

Suivre et ajuster les
performances des ventes
additionnelles

Modalités d'évaluation, pédagogiques et d'accès

Modalités d'évaluation

- Test de positionnement initial
- Quiz de connaissances
- Grille d'acquisition
- QCM, cas pratiques et exercices
- Évaluation finale théorique et pratique

Méthodes pédagogiques

- Démonstratif
- Interrogative
- Applicative
- Informative

Moyens pédagogiques

- Salle de formation équipée (vidéoprojecteur, tableau, paperboard)
- Supports visuels : PowerPoint, vidéos pédagogiques
- Jeux de rôle et mises en situation
- Exercices pratiques reproduisant des situations professionnelles

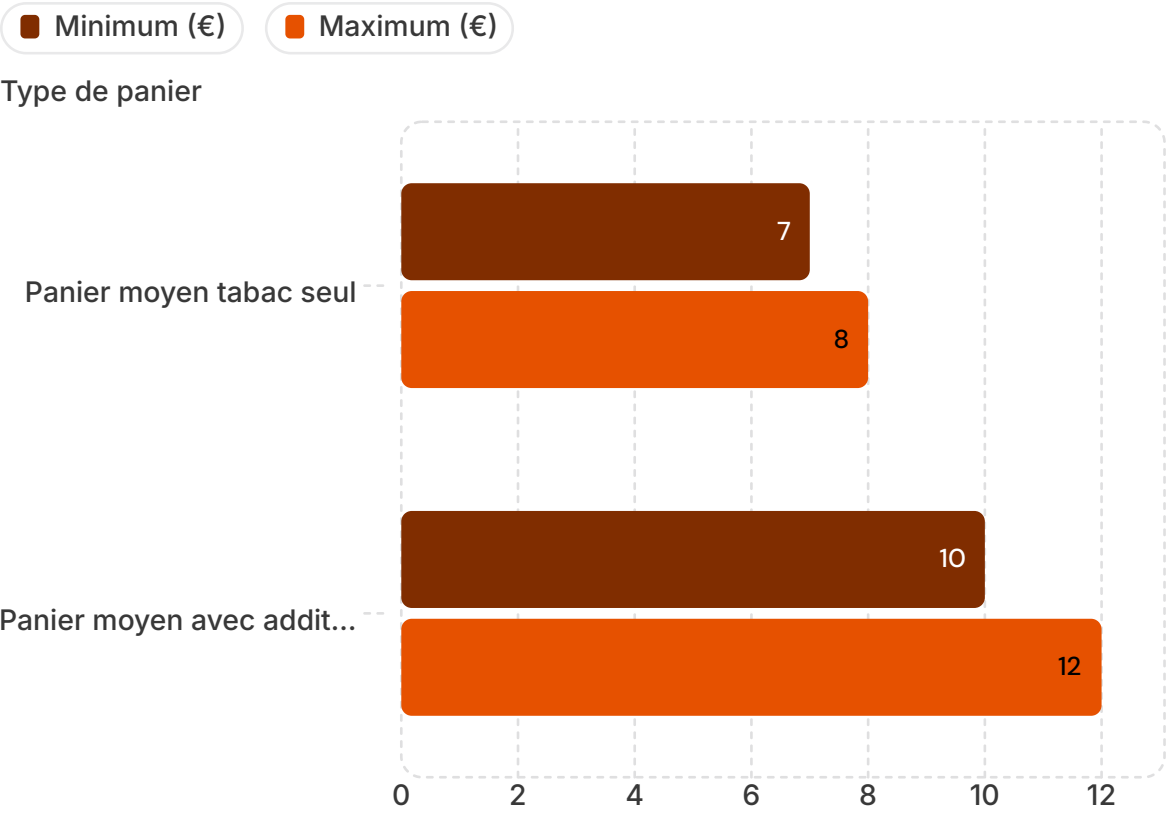
Modalités d'accès

- Prise de contact sur le site internet et/ou par téléphone
- Envoi de l'évaluation des besoins et du programme de formation
- Après analyse de celle-ci et validation des objectifs de formation, nous validons votre inscription

Informations pratiques

Délai d'accès	Durée de la formation	Tarif de la formation
14 jours	3 jours (21 heures)	500,00 € HT par participant

Impact sur le chiffre d'affaires



En développant la vente de produits additionnels, les buralistes peuvent augmenter leur panier moyen de **+40% à +50%**, passant de 7–8 € à 10–12 € par client.

Cette formation vous donne les clés pour maximiser chaque interaction commerciale et dynamiser votre chiffre d'affaires.

Débouchés professionnels

- Bureaux de tabac
- Agences tabac-presse
- Commerces de proximité

Accessibilité PSH / PMR : OUI

- PMR/ PSH : oui, merci de nous contacter pour prévoir un aménagement si possible.
- Contact référent handicap : Kareman Philippe
- Support de contact : Tél : 07-66-60-22-48 / Mail : contactformaka@gmail.com
- Délai de réponse : 24 à 48 heures (jours ouvrées)

Jour 1 : Analyse flux et optimisation présents

Accueil et présentation

- Présentation du formateur et des participants
- Recueil des attentes et objectifs de formation
- Présentation du programme et des méthodes pédagogiques

Analyse panier moyen et flux 360°

- Panier moyen tabac 2025 : 7-8€ vs 10-12€ avec additionnels
- Comprendre le trafic client 360° en bureau de tabac

Jour 2 : Techniques merchandising et upselling

Mise en valeur visuelle et rotation

- Techniques éclairage : LED frigo, spots tête de gondole
- Psychologie visuelle : couleurs, hauteur œil, rotation hebdo/mensuel
- Créer l'habitude client : "Quoi de neuf aujourd'hui ?"
- Gestion stocks : FIFO, déstockage malin, invendus → promos
- Activité : Photos avant/après merchandising réussi/échoué

Merchandising : Avant vs Après

Upselling comptoir et jeux de rôle

- Techniques phrase d'accroche : "Avec vos cigarettes, une canette fraîche ?"
- Transformation paniers petits jeux 2-3€ → 10-12€
- Cross-selling tabac-additionnels : Lotto + boisson, cigarettes + sucrerie
- Gestion refus : rebondir sans insister
- Jeux de rôle : 6 scénarios comptoir (comptoir réel reconstitué)

Refonte présentoir réel

- Analyse présentoir participant (photos fournies)
- Refonte complète en groupe : emplacement, produits, visuels
- Présentation orale chaque équipe + vote meilleur présentoir
- Support : Fiches évaluation merchandising (10 critères)

Jour 3 : Sourcing, suivi et plan d'action

Sourcing fournisseurs et gestion stocks

- Identifier fournisseurs atypiques : grossistes, importateurs, marques nationales
- Commandes adaptées clientèle locale (éviter invendus)
- Négociation : prix, exclusivité, délais, minimums de commande
- Rotation catalogue : planning hebdo/mensuel, communication nouveautés
- Étude de cas : Buraliste passé de 7,5€ à 11,2€ panier moyen

Tableau de bord performances

- Indicateurs clés : panier moyen, CA additionnel, rotation stocks, marge
- Excel simple : suivi hebdo + graphiques automatiques
- Analyse concurrence : photos 3 bureaux concurrents locaux
- Ajustements mensuels selon performances
- Atelier pratique : Création SON tableau de bord Excel

Plan d'action 90 jours + Quiz final

- Plan SMART personnalisé : objectifs chiffrés 30/60/90 jours
- Check-list mise en place : commandes, présentoirs, formation équipe
- Quiz final 20 questions + Évaluation pratique comptoir
- Clôture : Remise attestations + photo groupe

Synthèse

- Retour expérience participants
- Engagement 90 jours : rdv check-up téléphone

Clôture

- Échanges avec les participants
- Remise des certificats et retour d'expérience des participants