

 CERTIFIÉ QUALIOPi

 21 HEURES — 3 JOURS

€ 500 € HT / PARTICIPANT

PROGRAMME DE FORMATION

Vente de produits additionnels en bureau de tabac

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

Objectif

Développer les compétences de vente additionnelle en bureau de tabac

17 Durée

21 heures sur 3 jours de formation intensive et pratique

Tarif

500 € HT par participant —
financement possible

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 et compétences visées

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 pédagogiques et évaluation

Modalités 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'évaluation

- 01
Test de positionnement initial
- 02
Quiz de connaissances
- 03
Grille d'acquisition
- 04
QCM, cas pratiques et exercices
- 05
Évaluation finale théorique et pratique
- 06
Feuille d'émargement par demi-journée et contrôle de l'assiduité
- 07
Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de parcours
- 08
Attestation de fin de formation / certificat de réalisation remis sous réserve d'assiduité, conformément à l'article L.6353-1 du Code du travail



Jour 1 : Analyse flux et optimisation présentoirs

1

Accueil et présentation

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

2

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
- Positionnement stratégique : sucreries près du comptoir, boissons près de la porte
- Tête de gondole bonbons/chocolat/chewing-gum vs frigo lumineux eau/canettes
- Activité : analyse photos de 5 bureaux de tabac + quiz rapide flux client

3

Présentation produits classiques/atypiques

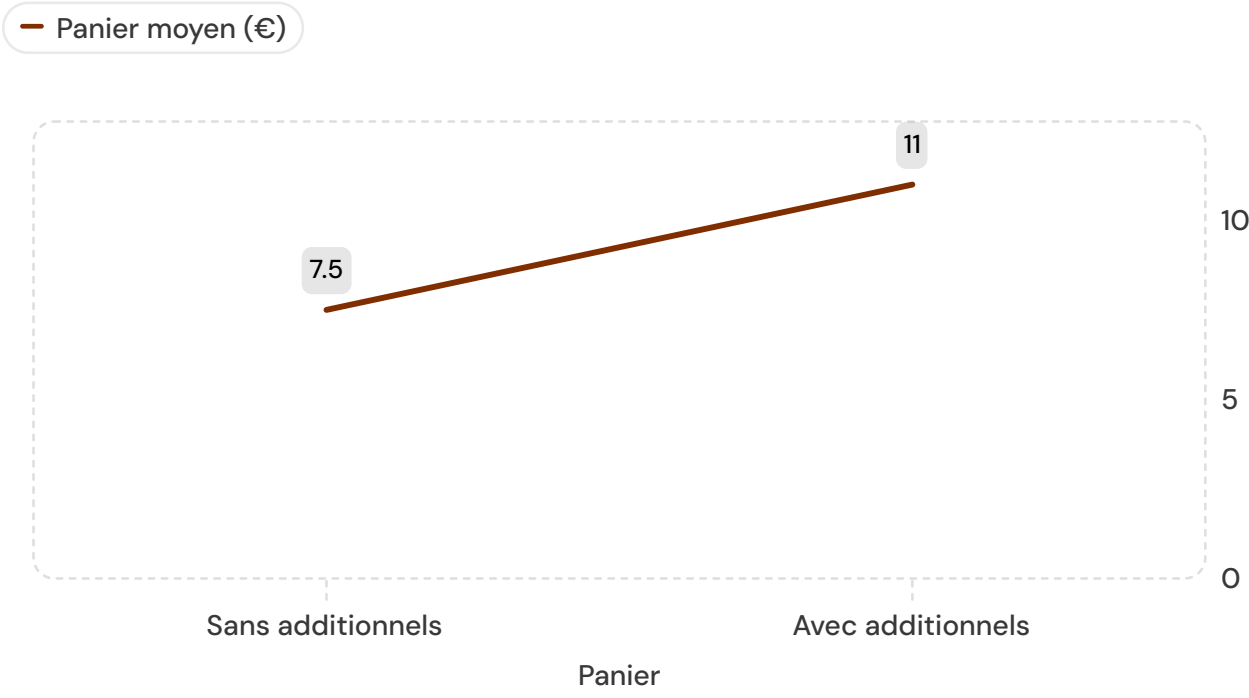
- Produits classiques : bonbons standards, chocolat basique, eau/canettes classiques
- Produits atypiques : éditions limitées, spécialités locales, exclusivités fournisseurs
- **Stratégie 80/20** : 80 % références communes + 20 % différenciation locale
- Exemples : energy drinks rares, bonbons import, formats voyage
- Activité pratique : catalogue produits — trier classiques/atypiques

4

Atelier maquettes présentoirs

- Construction tête de gondole sucreries + frigo boissons (maquettes 1:1)
- Optimisation visuelle : éclairage, rotation produits, étiquettes accrocheuses
- Test flux client : simulation entrée 360°
- Exercice : chaque participant crée son présentoir idéal

 **Objectif clé** : Passer d'un panier moyen de 7,5 € à plus de 11 € grâce à un positionnement produit optimisé.





Jour 2 : Techniques merchandising et upselling

1

Mise en valeur visuelle et rotation

- Techniques d'éclairage : LED frigo, spots tête de gondole
- Psychologie visuelle : couleurs, hauteur d'œil, rotation hebdo/mensuelle
- Créer l'habitude client : « Quoi de neuf aujourd'hui ? »
- Gestion des stocks : FIFO, déstockage malin, invendus → promotions
- Activité : photos avant/après merchandising réussi/échoué

2

Upselling comptoir et jeux de rôle

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

3

Refonte présentoir réel

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



Astuce clé

Un client qui dit non à une canette peut dire oui à un bonbon. **Toujours rebondir avec une alternative.**



Objectif du jour

Maîtriser les techniques visuelles et verbales pour **doubler le panier moyen** grâce au merchandising et à l'upselling.



Jour 3 : Sourcing, suivi et plan d'action

1

Sourcing fournisseurs et gestion des stocks

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

2

Tableau de bord performances

- Indicateurs clés : panier moyen, CA additionnel, rotation des stocks, marge
- Excel simple : suivi hebdomadaire + graphiques automatiques
- Analyse concurrence : photos de 3 bureaux concurrents locaux
- Ajustements mensuels selon les performances
- Atelier pratique : création de son propre tableau de bord Excel

3

Plan d'action 90 jours et quiz final

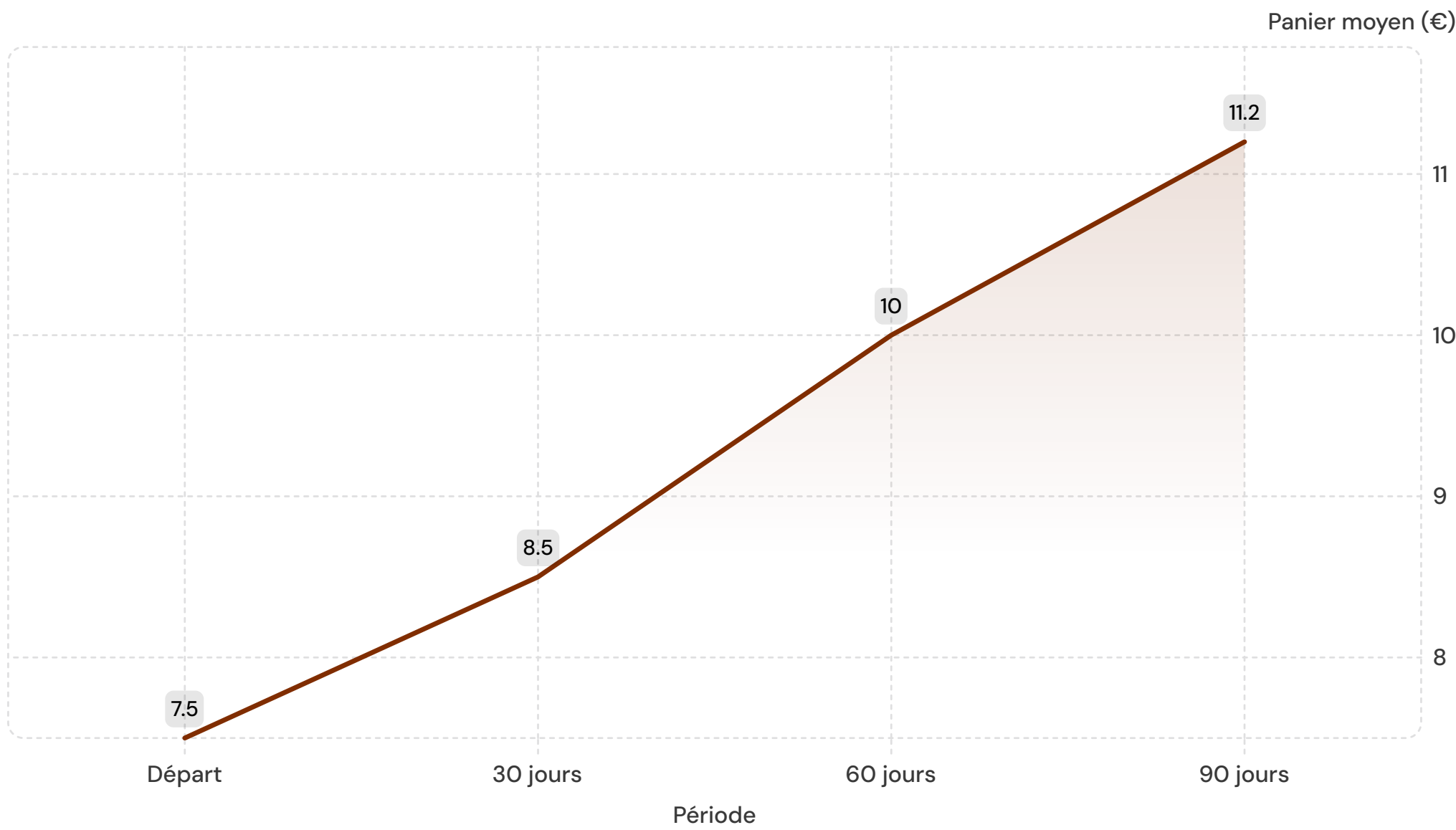
- Plan SMART personnalisé : objectifs chiffrés à 30/60/90 jours
- Check-list de mise en place : commandes, présentoirs, formation de l'équipe
- Quiz final de 20 questions + évaluation pratique comptoir
- Clôture : remise des attestations + photo de groupe

4

Synthèse et clôture

- Retour d'expérience des participants
- Engagement 90 jours : rendez-vous de suivi téléphonique
- Échanges avec les participants et remise des certificats

Résultat clé : Grâce à ce programme, nos participants passent en moyenne de **7,5 € à 11,2 €** de panier moyen en seulement 90 jours.



Modalités d'accès, durée et tarif

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

Formation organisée sur devis signé (inter ou intra-entreprise).

Délai d'accès

- 14 jours

Durée de la formation

21 heures

réparties sur 3 jours de 7 heures

Présentiel

Modalité : présentiel

1 à 4 stagiaires

Effectif conseillé

Lieu : à préciser selon la session

Tarif de la formation

- **500,00 € HT** par participant
- Prestation exonérée de TVA en application de l'article 261-4-4° du Code Général des Impôts
- Financement possible par un OPCO, sous réserve de demande de prise en charge avant le début de la formation

Débouchés professionnels

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



Accessibilité PSH / PMR

PMR

Formation dispensée dans les locaux mis à disposition par le client
— l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite dépend du site d'accueil ; merci de nous signaler toute contrainte en amont

PSH

Oui, merci de nous contacter pour envisager les aménagements nécessaires

Contact référent handicap

Kareman Philippe

Support de contact

☎ 07-66-60-22-48

✉ contactformaka@gmail.com

Délai de réponse

24 à 48 heures (jours ouvrées)





Profil du formateur & Contact

Profil du formateur

Formateur disposant d'une expérience opérationnelle en merchandising et techniques de vente, maîtrisant les leviers d'optimisation du panier moyen et de l'agencement commercial applicables aux bureaux de tabac et commerces de proximité.



Expertise terrain

Merchandising & vente en proximité

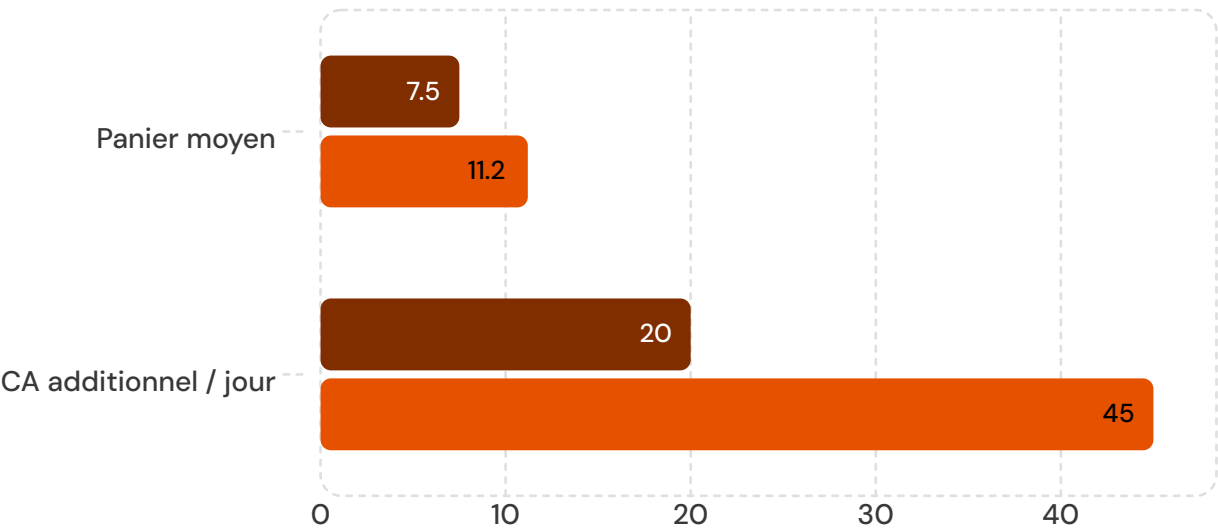


Résultats prouvés

Hausse du panier moyen & CA

■ Avant formation (€) ■ Après formation (€)

Indicateur



📄 Formation organisée sur devis signé (inter ou intra-entreprise).
Financement possible par un OPCO, sous réserve de demande de prise en charge avant le début de la formation.

Contact et référent pédagogique

Philippe Kareman
Directeur Général & référent pédagogique

✉ contactformaka@gmail.com
☎ 07-66-60-22-48

📅 Réponse sous 24 à 48h
(jours ouvrés)