

Animation de vente

Domaine : Force de vente

Appellations

- Animateur des ventes indirectes
- Animateur de vente
- Agent de promotion des ventes
- Animateur commercial
- Démonstrateur

Accès au métier

Conditions d'accès au métier Les conditions pour pouvoir postuler / s'orienter vers ce métier Cet emploi/métier est accessible à partir d'un Brevet de Technicien Supérieur-BTS- en commerce ou de l'économie Il est également accessible avec une licence dans le domaine du commerce ou de l'économie (licence en sciences commerciales, licence en sciences économiques, ...). La pratique de la langue française (écrit et parlé) peut être requise.

Conditions d'exercice

Conditions d'exercice du métier Environnement et modalités d'exercice de ce métier L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein d'une petite ou grande surface directement pour des enseignes commerciales ou sociétés spécialisées dans la démonstration commerciale en contact avec les clients et les équipes de vente. Elle peut varier selon le type de produits et le lieu d'intervention. Elle implique une station debout permanente. Elle peut nécessiter des déplacements (salons professionnels, foires, ...). Elle peut s'exercer les Weekends et jours fériés.

Activités de base

Activités de Base Activités quotidiennes fondamentales Compléter le compte rendu d'animation et le transmettre aux services concernés Informer les clients potentiels sur les caractéristiques du produit (mode de fonctionnement, performance, ...) Préparer et mettre en place les modalités d'intervention de l'animation commerciale (choix de l'emplacement, installation du stand, présentation des produits, matériel, ...) Réaliser l'animation commerciale selon les consignes (dégustation de produits, distribution d'échantillons, remise de

bons de réduction, démonstrations, ...)

Compétences de base

Compétences de Base Compétences quotidiennes fondamentales Techniques d'animation commerciale
Techniques d'argumentation commerciale

Activités spécifiques

Activités spécifiques avec compétences associées Les principales tâches spécifiques liées à ce métier avec les compétences spécifiques nécessaires. Articles de téléphonie Automobiles Procéder au réapprovisionnement des rayons pendant l'animation selon le flux des ventes Produits alimentaires Produits non alimentaires Sensibiliser les équipes de vente du magasin sur l'animation commerciale et proposer des axes d'intervention pour le maintien de promotion du produit