# Techniques de vente en magasin

## Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 1528AV

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Mettre en place des techniques de ventes adaptées

### PRÉ-REQUIS

Avoir des capacités relationnelles

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Salles de cours équipées de : matériels de projection -Tableaux -Caméra. Alternance de théorie et jeux de rôle à partir d'exemple du quotidien ou vécu. Validation au fur et à mesure des différentes mises en situation. Un support de cours personnalisé est remis à chaque participant. Un bilan détaillé suit chaque action de formation.

### CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

## S'APPROPRIER LES ÈTAPES D'UN ENTRETIEN DE VENTE

- De l'accueil à la prise de congé

## OPTIMISER L'ACCUEIL DU CLIENT

- Les règles d'un bon accueil
- La prise de contact

## DÈCOUVRIR LES BESOINS ET LES MOTIVATIONS D'ACHAT DU CLIENT

- Les motivations d'achat (méthode SONCAS)
- Les signaux d'achat et les freins
- Le recueil des attentes
- L'analyse et la reformulation du besoin

## PROPOSER UNE OFFRE ADAPTÈE

- La formulation une proposition
- L'adaptation de l'offre en fonction des besoins exprimés et latents

## CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE DE VENTE

- Les principes de l'argument
- La réponse aux objections

## CONCLURE LA VENTE

- La vente complémentaire
- Les services associés
- La fidélisation
- La prise de congé

## PUBLIC CONCERNÉ

Vendeur magasin

## DURÉE ET DATES

**-Durée :**
2 journées soit 14 heures

**-Délai d'accès :**
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

**-Dates des inter-entreprises :**
Nous contacter
**.En Intra ou Individuel :**
Nous contacter

## FORMULES ET TARIFS

**En inter-entreprises :**
559€ HT / Jour / personne

**En intra-entreprises :**
1109€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1409€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

**En cours particulier :**
Nous consulter

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

## PRÈPARER SA JOURNÈE DE VENTE

- La prise de consigne
- La préparation personnelle
- La vérification de l'espace de travail

## ANALYSER SA PRATIQUE PROFESSIONNELLE

- L'auto évaluation d'un acte de vente

Fiche mise à jour le 22/03/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr