



VENTES - TECHNIQUES D'ACCUEIL DU CLIENT ET TECHNIQUES DE VENTE EN BOUTIQUE

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 1526AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Avoir une attitude d'accueil positive et de vente qui développent le chiffre d'affaires

PRÉ-REQUIS

Aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...) et aux preuves de suivi (émargements, évaluation, opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

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

LA VENTE, QU'EST-CE QUE LA VENTE ?

DEFINITION

- Les 3 fonctions complémentaires

LA COMMUNICATION

- Le rôle de la communication dans la vente
- Les aptitudes d'un bon vendeur

PRENDRE CONSCIENCE DE L'IMPACT DE L'ENVIRONNEMENT PHYSIQUE

- Soigner l'attractivité du magasin pour solliciter l'imaginaire
- Présentation des produits
- Renforcer l'impact de son image de marque
- Valoriser les produits
- Simplifier l'offre d'achat par une offre claire
- Maîtriser certains principes d'une bonne présentation

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

DURÉE ET DATES

-Durée :
2 jours 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

PRENDRE CONSCIENCE DE L'IMPACT DE L'ENVIRONNEMENT HUMAIN

- Offrir un accueil convivial
- Analyser les attitudes positives, l'influence sur le client
- Développer la prise de contact
- Développer la qualité de l'accueil

DEVELOPPER LE RELATIONNEL DANS LA VENTE

- Comprendre le temps dont dispose le client
- Découvrir les "vrais besoins du client -
- Phase "Contact" - Phase "Connaître" - Phase "Convaincre"
- Phase "Présentation du prix"
- Phase "Conclure"
- Rattraper un échec
- Conseiller le client, répondre à ses objections
- Prendre congé de votre client, laisser une bonne image

GERER AU MIEUX LES SITUATIONS DIFFICILES

- Conserver une écoute client
- Rassurer votre client, reformuler
- Rechercher sa satisfaction

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques - jeux de rôle - mise en situation par rapport aux vécus des stagiaires

Support de cours remis à chaque participant - Bilan de la formation

Fiche mise à jour le 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

