



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

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

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

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

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

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

DURÉE ET DATES

Durée :

2 jours soit 14 heures

Dates des inter-entreprises :

Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :

495€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :

1185€ HT / Jour / groupe

Groupe de 5 à 6 pers.

En cours particuliers :

713€ HT / Jour / personne

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?

 **02 32 74 56 94** Numéro unique d'appel

NOS CERTIFICATIONS



CENTRE DE TEST HABILITE
Passport de
Compétences
Informatique
Européen
standard mondial de la certification bureautique



Qualification
des Services
Intellectuels
OPQF



CENTRAL TEST
L'ART DE L'EVALUATION

TOSA® Centre
Agréé



TOEIC®

