



LES TECHNIQUES DE VENTE EN MAGASIN



OBJECTIF PRINCIPAL DE LA FORMATION :

Savoir utiliser les étapes de vente en magasin pour être efficace et développer le chiffre d'affaires magasin.

OBJECTIFS SPECIFIQUES :

- Comprendre l'importance d'un bon accueil client
- Avoir une posture de vente en accord avec la marque et la clientèle
- Maîtriser les différentes étapes de vente pour répondre aux attentes et besoins des clients

PRE-REQUIS :

Futurs vendeurs ou vendeurs peu expérimentés

PROGRAMME :

Jour 1 : L'approche relationnelle et la découverte client :

- Les bases de la communication, le verbal, le non verbal, l'écoute active
- Les fondamentaux de la relation client : les différents types de clients, savoir-être, l'importance de la fidélisation
- L'accueil : focus, l'importance d'un bon accueil et d'un bon service client

Jour 2 : Les techniques de vente :

- Les besoins et motivations du client
- La connaissance de son produit et de sa marque
- L'argumentation
- Les objections
- Le cross selling et up selling
- La conclusion

METHODES PEDAGOGIQUES :

Partage d'expériences, jeux de rôle
Support remis aux stagiaires

DUREE : 2 jours

LIEUX : 31 / 81 / 09 / 12 / 11

COUT : Nous consulter

FORMATRICE : Carole MASSOUTIER

INSCRIPTIONS : contact@accueil-quatre-etoiles.fr ou 06.75.31.82.48

ACCUEIL QUATRE ETOILES

Le Pré Catelan, Bat F, 78 allées Jean Jaurès, 31000 TOULOUSE

Cap Delta, Parc Technologique Delta Sud, 09340 VERNIOLLE

SARL au capital de 2000€, RCS de Toulouse, SIRET N° 522 927 763 000 22/ Code APE 8559A

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 73 31 06290 31 auprès du préfet de région de Midi-Pyrénées