

Objectifs

- Améliorer la relation client par un climat convivial et une approche professionnelle
- Renforcer son efficacité commerciale autour des fondamentaux de la vente et des techniques d'argumentation
- Animer son point de vente et développer sa ligne de produits à forte valeur ajoutée



Public Visé

Responsables de dépôt, Magasiniers



Pré Requis

Aucuns prérequis

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Améliorer la relation client par un climat convivial et une approche professionnelle

Renforcer son efficacité commerciale autour des fondamentaux de la vente et des techniques d'argumentation

Animer son point de vente et développer sa ligne de produits à forte valeur ajoutée

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques avec alternance d'exercices
- Pratiques en magasin
- Débat et échanges réguliers
- Analyse de cas réels
- Entraînement vidéo sur différentes étapes de vente (et/ou d'animation)

Parcours pédagogique

JOUR 1 : Les atouts et les attentes pour vendre plus et mieux

- La découverte des attentes et des motivations du client
- L'argumentation pour mieux vendre sur son point de vente

JOUR 2 : La vente en 4 étapes

- La gestion et le traitement des objections
- Mieux vendre en magasin c'est savoir écouter
- Savoir conclure au bon moment, une étape clé de la vente
- Mise en place de plans d'actions

MAJ : Septembre 2023

Coût pédagogique : 4100 € HT par groupe (10 pers. max) + Frais de l'intervenant en sus au réel

Qualification Intervenant-e-s

Consultant expert en techniques commerciales, accompagnement des forces de vente et animation du management opérationnel



Méthodes et modalités d'évaluation

Evaluation des connaissances (QCM ou exercice) / Synthèse écrite et orale

Modalités d'accessibilité handicap

Accessibilité : Nous contacter pour déterminer l'aménagement adapté pour les personnes en situation de handicap par des compensations raisonnables : formation@solutionsplus.coop



Durée

14.00 Heures 2 Jours



Contactez-nous !

Julie LECOQ
Conseillère formation

Tél. : 0665725330
Mail : jlecocq@solutionsplus.coop