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

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.

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

PUBLIC CONCERNÉ

Vendeur magasin
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

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 :
604€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1199€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1495€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

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

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

CONCLURE LA VENTE

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

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 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

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