

TECHNIQUES DE VENTE

Objectifs de la formation : S'approprier les étapes d'un entretien vente : de l'accueil à la prise de congé. Gérer la relation client.



Public visé : Toute personne ayant à assurer un rôle de conseiller/ère de vente en magasin.



Modalités

Groupe : 8 à 10 personnes maximum.

Attestation : en fin de formation.

Formateurs : Expert et certifié.

Moyens pédagogiques : vidéoprojecteur, ordinateurs portables, Supports de formation.

Délai d'accès : Inscription à distance- Au plus tard 15 Jours avant le démarrage de la session.



Durée : 2 jours – 14 heures en présentiel



Méthodes pédagogiques : Nous alternerons plusieurs méthodes expositives mais surtout actives avec des apports techniques, de synthèses, des études de cas, des exercices et des mises en situations.



Modalités Évaluation :

- Une évaluation prédictive de début de formation afin d'évaluer les attentes et connaissances des apprenants pour adapter la formation.
- Des évaluations formatives des acquis en cours, et en fin de formation, Exercices pratiques, études de cas.
- Une évaluation sommative via un questionnaire de satisfaction à la fin de la formation.

PROGRAMME

Introduction

Qu'est-ce que la vente ?

Maîtriser les Techniques de vente

- Préparer sa journée de vente : la prise de consignes
- la préparation personnelle
- la vérification de l'espace de travail
- La pyramide de la vente
- Construire un argumentaire de vente et conclure : Méthode 4C et SIMAC

Gérer la relation client

- Optimiser l'accueil et l'orientation du client : règle du bon accueil, orientation en fonction du type de produit recherché, comprendre et identifier la typologie du client et adapter sa vente en fonction
- Découvrir 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 - Savoir réagir face aux situations/clients difficiles et confirmer les transformations en vente

NOUS CONTACTER



contact@ideproformation.com



06 92 61 53 28
02 62 92 06 91



ideproformation.com