

## 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](mailto:contact@ideproformation.com)



06 92 61 53 28  
02 62 92 06 91



[ideproformation.com](http://ideproformation.com)