

PROFESSIONNALISER VOTRE VENTE EN BOUTIQUE ET MAGASIN (RETAIL)



1 jour (à titre indicatif)

DÉVELOPPER LES TECHNIQUES DE VENTE LES PLUS EFFICACES POUR AUGMENTER LES RÉSULTATS COMMERCIAUX

Vous êtes propriétaire d'une boutique ou vendeur en magasin et vous voulez améliorer vos compétences de vente ou celle de vos équipes. Pour vous aider ou aider vos équipes à définir les besoins des clients, les conseiller efficacement et les fidéliser à long terme, nous vous proposons cette formation 100% pratique proposée en exclusivité intra-entreprise. Elle vous fournira toutes les clés pour gagner en assurance et en efficacité pour améliorer vos techniques de vente

PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION INTRA

LES FONDAMENTAUX DE L'ACCUEIL EN MAGASIN

- › Réussir le premier contact
- › Donner confiance dès les premiers instants

CRÉER UN CLIMAT DE CONFIANCE

- › La posture relationnelle (verbale, para-verbale, non-verbale)
 - › Déterminer la proxémie et la gestion de l'espace
- Jeux de rôles : s'entraîner à créer un climat de confiance

LES ÉTAPES DE LA VENTE EN MAGASIN

- › Intégrer les techniques de questionnement et détecter les besoins des clients
- Jeux de rôles : s'entraîner à détecter les besoins des clients
- › Définir les intentions d'achat des clients
 - › Mettre en place la reformulation pour mieux interpréter les besoins des clients
- Jeux de rôles : s'entraîner à reformuler
- › Argumenter en lien avec les besoins des clients : l'argumentation BMS (Besoins, Moyens, Solutions)
- Atelier : construire son argumentation BAS
- Jeux de rôle : s'entraîner à argumenter
- › Embarquer la décision de votre client
 - traiter les objections
 - conclure la vente
- Jeux de rôle : s'entraîner à embarquer la décision de votre client

OBJECTIFS

Créer un climat de confiance dès les premiers instants.
 Détecter les besoins des clients.
 Argumenter en lien avec les besoins des clients.
 Embarquer la décision de votre client.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain. Cette formation laissant la place à des illustrations concrètes face aux difficultés rencontrées et en adéquation avec les besoins des apprenants.

PROFIL DES PARTICIPANTS

Tout vendeur en magasin
 Aucun niveau de connaissance préalable n'est requis

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
 Évaluation à chaud et à froid

MODALITÉS PRATIQUES

Réf : YVBM
 Formacode : 34566 / 35052
 Formation intra sur-mesure : le contenu pédagogique, les modalités de réalisation et la tarification font l'objet d'une proposition personnalisée. Votre demande est traitée en temps réel par une équipe dédiée qui vous accompagne dans le suivi de votre formation.