



LA VENTE EN MAGASIN / AU COMPTOIR

DOMAINE :

VTE-2012-032-FCM

POPULATION CIBLE :

Vendeurs, vendeuses débutant(e)s ou expérimenté(e)s

PRE REQUIS :

Aucun

RYTHME :

Présentiel :
Formation à distance :
Parcours :

OBJECTIFS :

- A l'issue de la formation, le participant sera capable de :
 - Mieux se connaître en situation pour mettre en valeur leur potentiel
 - Respecter les étapes de l'entretien
 - Varier et adapter leur argumentation en fonction des clients
 - Enclencher les réflexes de la vente additionnelle

DUREE :

Nombre de jour(s) 2 (14 heures)
En continu Oui Non

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Alternance d'exercices pratiques (70%) et de séquences théoriques (30%).

PROGRAMME :

- Débuter l'entretien dans un climat favorable : l'importance des premiers instants, comment aborder sans déranger, comment faire parler (l'art du questionnement) ; utiliser le silence et l'écoute active pour déceler le vrai besoin et les motivations réelles ; les attitudes qui favorisent le dialogue
- Maîtriser la « vente conseil », savoir présenter un produit, un service en étant concis et convaincant. Quelle est la différence entre un argument et un avantage ? Savoir mettre en avant le bénéfice client, répondre aux freins, l'art de l'alternative, les questions de contrôle, gérer les priorités en cas d'affluence.
- La vente-minute
- Conclure avec un résultat : les signaux d'achat, rechercher l'adhésion, engager à la décision, la vente complémentaire, la fidélisation, les derniers mots

TEL : 02.40.08.89.70
FAX : 02.40.08.89.80

FORMACEM, LA solution à toutes
vos questions de formation.

contact@formacem.fr
www.formacem.fr