

PARCOURS VENTE « FAITES DE VOS SERVEUSES DES VENDEUSES »

OBJECTIFS GENERAUX

- Appréhender les fondamentaux de la vente
- Optimiser l'accueil client
- Améliorer les ventes

Capsule digitale : notions générales relatives à la vente (E-learning 2.30 heures)

2JOURS (14 heures)

Objectifs Module : Les fondamentaux de la vente

- Connaître les différentes techniques de vente
- Adapter sa posture de vendeur en fonction du client
- Améliorer l'expérience client via un votre expertise de vendeur

Séquence 1 : Préparation à la vente

Séquence 2 : Découverte du client

Séquence 3 : les besoins et motivations du client

Séquence 4 : Communication : argumentation et conseil de vente

1 JOUR (7 heures)

Objectifs Module : La vente additionnelle

- Comprendre et participer à l'action commerciale de l'entreprise
- Comprendre les enjeux de la vente additionnelle et de la fidélisation

Séquence 5 : prise de contact et fidélisation du client

Séquence 6 : Présentation des produits

Séquence 7 : Objectif conclusion de la vente !

1 JOUR (7 heures)

Objectifs Module : Le vendeur ambassadeur de votre boutique

- Fidéliser vos clients par la qualité de service en leur faisant vivre une expérience premium
- Optimiser vos résultats grâce à la satisfaction client

Séquence 8 : Savoir-être : Communication verbale et non verbale

Séquence 9 : intention de présence - valeur ajoutée – pugnacité

Retour sur expérience en présentiel : ½ journée (3h30) – 2 mois après la formation

Total 34h00