

Objectifs :

Mettre en œuvre des techniques de vente en magasin.
Connaître les besoins et motivations d'achat.
Augmenter le panier moyen d'achat.

Public concerné et prérequis :

Conseillers, vendeurs en surface de vente.
Avoir une première expérience en vente.

Qualification des intervenants :

Formateur diplômé d'enseignement supérieur dans le commerce et la vente, ayant une expérience significative dans le monde professionnel.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Méthodes actives adaptées à la formation pour adultes,
- Salle de cours équipée en moyens multimédia,
- Supports pédagogiques, mises en situation, cas pratiques.

Durée, effectifs :

14 heures, soit 2 jours.
6 stagiaires maximum en salle.

Programme :

- Connaître les techniques de négociation commerciale,
- Connaître ses clients et personnaliser la relation,
- Optimiser l'accueil client,
- Découvrir les besoins client,
- De l'accueil du client à la conclusion de la vente,
- L'approche de vente par le produit,
- L'approche de vente par le client,
- Vente additionnelle et poussée : méthodes et techniques,
- Traiter les objections.
- Conclure un entretien de vente, fidéliser.

Modalités d'évaluation des acquis :

Test théorique par séquence pédagogique.

Sanction visée :

Attestation de formation.