



FORMATION & COACHING

FORMATION EN PRÉSENTIEL

VENDRE UNE OFFRE GLOBALE EN MAGASIN

Dernière mise à jour le 17/02/2024.

OBJECTIF

Être capable de structurer, traiter et proposer une offre globale en magasin

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Maîtriser les services de l'enseigne
- Savoir argumenter les services de façon ciblée.
- Augmenter le panier moyen en intégrant le service

PUBLIC CONCERNÉ

Vendeurs en magasin

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur inscription dans un délai de 3 mois

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

En présentiel dans vos locaux

Tarif

1290 € HT
par groupe

Réf.

VM 102

Contact

06 78 42 31 88
flemaire@althaisdeveloppement.com
<https://www.althaisdeveloppement.com/>

PRÉ-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les formations sont proposées en Entreprise. Pour ce fait celles-ci doivent obligatoirement respecter les dispositions en matière d'accessibilité des personnes en situation de handicap. L'obligation d'accessibilité porte sur les parties extérieures et intérieures des établissements et installations et concerne les circulations, une partie des places de stationnement automobile, les ascenseurs, les locaux et leurs équipements. Art. R111-19-1 du Code de la construction

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Apports théoriques, échanges d'expériences, simulations de situations de vente, nombreux exercices pratiques, possibilité d'entretiens filmés et analysés en groupe



Niveau

Autres formations
professionnelles continues



Modalité

Présentiel



Effectif par session

1 mini > 8 maxi



Durée

7 heures / 1 jour(s)



PROGRAMME

1. **Structurer méthodiquement un entretien de vente en sachant intégrer les services de l'enseigne :**
 - S'approprier le contenu des services (Carte BUT et ALD)
 - **Maitriser les étapes de la vente** en intégrant les services associés
 - Connaître et présenter les **avantages et bénéfices** de ces **services** au client
2. **Traiter les différentes objections clients :**
 - **Se synchroniser** au canal de communication du client pour pouvoir adapter ses réponses
 - **Savoir répondre** aux objections les plus fréquentes et répondre spécifiquement aux objections détectées
 - Exercices pratiques
3. **Proposer les accessoires à chaque client**
 - **Connaître les accessoires** pour mieux les vendre
 - Savoir compléter la vente pour un service client maximum
4. **Entraînement intensif sur chaque étape de la vente**
 - **Mises en situation**
5. **Travailler son propre plan de vente personnalisé pour un discours congruent et impactant**

Chaque stagiaire **est acteur** de cette formation avec des échanges, de la réflexion, de la participation, et des jeux de rôle, en utilisant des cas concrets, vécus par les stagiaires.

LES PLUS

Possibilité de jeux De rôles filmés et analysés, travail sur le non verbal, 70% de pratiques, Modèle des personnalités et motivations d'achat

INTERVENANT(S)

François LEMAIRE Formateur en management Coach professionnel

ÉVALUATION

Un point oral et écrit, sur les connaissances acquises, est fait, tout au long de la formation

ATTRIBUTION FINALE

Attestation individuelle de formation