



## FORMATION & COACHING

FORMATION EN PRÉSENTIEL

# VENDRE UNE OFFRE GLOBALE EN MAGASIN - NIVEAU EXPERT

Dernière mise à jour le 17/02/2024.

### OBJECTIF

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

### COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Renforcer son professionnalisme commercial en maîtrisant les techniques de ventes
- Augmenter son taux de transformation en magasin par l'expertise et le conseil
- Savoir s'ajuster dans sa posture de conseiller de vente

### 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

**2580 € HT**  
par groupe

Réf.

VM 102EXP

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

Jeux De rôles filmés et analysés, travail sur le non verbal, 70% de pratiques, Modèle des personnalités et motivations d'achat - Suivi des plans d'action individuel J + 30



Niveau

**Autres formations  
professionnelles continues**



Modalité

**Présentiel**



Effectif par session

**1 mini > 8 maxi**



Durée

**14 heures / 2 jour(s)**



## PROGRAMME

- Rappel des fondamentaux de la vente en magasin
  - Savoir s'ajuster dans sa posture de conseiller vendeur
  - Les 3 attentes d'un client dans une relation commerciale
  - Les 4 X 20
  - Connaître les leviers de motivation des clients

### Exercices pratiques sur les 4 univers (literie, salon, séjour et chambre à coucher)

- Structurer et maîtriser les techniques de vente en magasin
  - La découverte : QO, QA, QM, QF
  - La reformulation :
  - La proposition et l'argumentation (CABP) – Montée en gamme

### Mises en situation sur les 4 univers + debriefing collectif (literie, salon, séjour et chambre à coucher)

- Structurer et maîtriser les techniques de vente en magasin
  - Les réponses aux objections
  - Connaître le financement proposé par l'enseigne
  - Savoir quand et comment proposer le financement en magasin
  - La conclusion

### Mises en situation sur les 4 univers + debriefing collectif (literie, salon, séjour et chambre à coucher)

- Vente totale en magasin
  - Exercice pratique de vente globale de A à Z

### Mise en situation sur les 4 univers (literie, salon séjour et chambre à coucher)

- Identifier les situations délicates avec les clients et savoir les gérer
  - Savoir garder son calme et maîtriser ses émotions
  - Déterminer les gestes et attitudes à éviter pour éviter la surenchère ou l'agacement
  - Savoir apaiser les tensions, favoriser les échanges, faire preuve d'empathie et d'assertivité
  - Faire face aux critiques avec méthode
  - Identifier les différents profils de vos interlocuteurs pour mieux vous adapter
- Création d'un plan d'action individuel de progrès

C'est une « **Formation Action** » où se succèdent de nombreuses simulations brèves ou longues.

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.

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

## LES PLUS

Jeux De rôles filmés et analysés, travail sur le non verbal, 70% de pratiques, Modèle des personnalités et motivations d'achat Suivi des plans d'action individuel J + 30



## FORMATION & COACHING

### 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