RENCONTRONS-NOUS !

05 53 45 85 70
CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

CRÉ@VALLÉE SUD

AVENUE DE BORIE MARTY
24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

SIRET : 753 127 398 00026

DÉCLARATION D'EXISTENCE :
72 24 01587 24

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

INFORMATIQUE, TECHNIQUE ET BUREAUTIQUE | COMMERCE, MARKETING, COMPTABILITÉ, GESTION | RELATIONS ET RESSOURCES HUMAINES | DÉVELOPPEMENT PERSONNEL | SÉCURITÉ ET SANTÉ AU TRAVAIL | LANGUES ÉTRANGÈRES

LES TECHNIQUES DE VENTE EN BOUTIQUE

Soyez acteur de votre parcours de formation et passez à l'action !

Objectifs

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'(e) :

- Assimiler l'importance de la relation client dans le processus de vente
- Comprendre les attentes du client
- Aller au contact du client
- Conduire l'entretien avec son client
- Identifier ses besoins
- Comprendre les habitudes de consommation
- Connaitre et adapter les techniques de vente à chaque client
- Savoir argumenter
- Maitriser la vente additionnelle en boutique

Durée de formation
2 jours soit 14 heures

Public
Commercial, technico-commercial et vendeur...

Prérequis
Etre à l'aise avec la relation Clients.

Niveau / Certification Obtenue
Attestation de formation

Type de formation / stage
Intra/Inter/ Accompagnement individuel

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

La pédagogie est basée sur l' alternance d'apports théoriques, de mise en situation.

Des exercices pratiques permettent un entraînement concret.

Programme

1. Développer une relation client de qualité

- Offrir un accueil convivial
- Analyser les attitudes positives et leur influence sur le client
- Développer le concept de prise de contact

LES TECHNIQUES DE VENTE EN BOUTIQUE

2. Développer le relationnel dans la vente

- Comprendre le temps dont dispose le client
- Découvrir les « vrais « besoins du client
- Identifier ses motivations par une écoute active
- Diriger en conseillant le client

3. Utiliser des techniques de vente

- Identifier les profils clients
- Identifier leur besoin
- Construire un argumentaire
- Choisir le bon produit à proposer
- Respecter les phases de la vente directe
- Utiliser le questionnement

4. Maitriser la vente additionnelle

- Placer la vente additionnelle au bon moment
- La vente additionnelle par le rebond commercial
- Verrouiller et conclure la vente additionnelle

5. Les outils du commercial

- Le climat de confiance
- L'observation
- L'écoute professionnelle
- L'art du questionnement
- L'approche commerciale
- La fiche produit ou argumentaire

LES TECHNIQUES DE VENTE EN BOUTIQUE

6. L'objection

- Les différents types d'objections
- Les techniques de réfutation des objections

7. Training

- Mise en situation virtuelle à partir de jeux de rôles proposés par l'animateur et/ou à partir du quotidien des participants
- Les entretiens sont analysés puis commentés par les participants et le formateur