



RENCONTRONS-NOUS !

CRÉ@VALLÉE SUD

SIRET : 753 127 398 00026

05 53 45 85 70

AVENUE DE BORIE MARTY

DÉCLARATION D'EXISTENCE :

CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

72 24 01587 24

adhénia formation

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



1 / 3



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



RENCONTRONS-NOUS !

CRÉ@VALLÉE SUD

SIRET : 753 127 398 00026

05 53 45 85 70

AVENUE DE BORIE MARTY

DÉCLARATION D'EXISTENCE :

CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

72 24 01587 24

adhénia formation

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



2 / 3

## 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



adhénia formation

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



3 / 3

### 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

