

Maîtriser la technique de vente en magasin (niveau 1)

Objectifs

Durée : 3 jours



- Maîtriser les étapes de la vente.
- Faciliter la « relation vente ».
- Avoir une vision claire de la fonction commerciale.
- Acquérir des réflexes spontanés pour mieux vendre.
- S'approprier les outils de la vente.

Contenu



- **Se positionner face au enjeux marché et métier:**
 - Histoire synthétique du commerce et évolution du marché.
 - Le comportement des consommateurs ; introduction à la vente.
- **Communiquer pour favoriser la relation :**
 - Grille de structuration de l'action dans la communication. Psychologie du client.
 - Les bases de la relation interpersonnelle ; le langage verbal et non verbal.
 - Créer une relation positive et facilitante.
- **Maîtriser les étapes de la vente :**
 - Créer le contact avec le client ; pré-accueillir, accueillir, être pluri clients.
 - Prendre en charge ; les différents types de clients ; la découverte des besoins et motivations ; outils et étapes de la découverte.
 - Conseiller ; les 4 étapes du conseil ; la charte du conseil.
 - Convaincre ; identifier et traiter l'objection ; démontrer les atouts du produit.
 - Conclure ; 5 étapes pour passer à l'acte ; passer en caisse ; les atouts du vendeur ; pérenniser la relation et fidéliser.

Méthodes et outils



- Approche relationnelle basée sur des savoirs issus de la PNL.
- Ateliers de découverte et de construction des impératifs mission et de la charte conseil.
- Jeux de découverte et de progression mentale sur l'importance de la sollicitation des « sens » en communication ; jeux divers. étude de cas.
- Entraînement intensif : jeux créatifs d'application, mini quizz, jeux de rôle sur saynètes.
- Plan d'action personnalisé pour chaque stagiaire
- Conseils d'une intervenante experte.
- Possibilité de suivi en demi groupe de retour d'expérience.
- Livret participant, grilles et outils d'auto évaluation fournis.

Tarif

Calendrier

Nous consulter

Nous consulter