



# Programme de formation : Perfectionner ses ventes et Développer son activité commerciale

## Durée :

4 journées de formation soit 32h

## Public visé

Vendeur, Responsable de magasin,

Prérequis Aucun

## Moyens pédagogiques

Vidéoprotection du support pédagogique

Documentation et support de cours imprimés et/ou numérisés

Paperboard, Ordinateur/PC

## Méthodes et Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

La journée est articulée autour d'ateliers interactifs, donnant ensuite lieu à un apport théorique et pédagogique.

La formation est animée sur support numérique.

Un support pédagogique papier sera remis pour chaque module à chaque participant.

## Participants

Session de 1 personne minimum à 4 personnes maximum.

## Lieu et accessibilité :

Lieu de la formation dans les locaux de l'entreprise.

Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour suivre le parcours de formation, merci de prendre contact avec l'organisme.

Intervenants FOUQUET Claire

## Suivi et évaluation :

L'évaluation des acquis est réalisée tout au long de la session à travers un cas pratique à la fin de chaque module et de multiples exercices à réaliser.

A l'issue de la formation, un questionnaire d'évaluation à chaud puis à froid

Une feuille d'émargement par demi-journée de présence Une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

## Délai d'accès :

Les dates sont planifiées sur mesure,

Durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation : 15 jours.

## Objectifs

- **Connaître l'importance de la relation client**
- **Découvrir la typologie des profils de client**
- **Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation**
- **Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation**
- **Préparer ses négociations avec efficacité et mettre en place une fidélisation client**
- **Identifier comment continuer à se développer.**

## Programme

### **JOUR 1 : Accueil et Communication**

L'accueil d'excellence, première image

- L'image de mon point de vente
- Les principes de communication

La vente

- Schémas et composants
- Le déroulé
- La vente et après

Connaitre son stock

### **JOUR 2 : La Vente**

La relation commerciale

La relation client

- Les étapes fondamentales
- Adapter son discours
- Les difficultés de communication

Le déroulé

- Découverte
- Vente

### **JOUR 3 : Les Techniques de vente**

Les différentes techniques de vente

La fidélisation

- Pourquoi
- Comment
- Vos clients
- Mesurer

### **JOUR 4 : Raviver votre développement commercial**

Des Objectifs SMART

Une stratégie ambitieuse

- Les lances
- Les filets
- Les graines

Aligner vos équipes

L'opérationnel

Mesurer les actions

## **Accompagnement en magasin pour suivre la mise en pratique**

### Tarif Intra-entreprise :

Sur demande

Tarif à la journée par personne (Net de taxe - TVA non applicable – Claire CC est un organisme de formation non assujetti à la TVA sur les actions relevant de la formation professionnelle - Article 261-4-4° du Code Général des Impôts.)

Les prestations de Claire CC peuvent être prises en charge par votre OPCO.

Claire Conseil et Coaching – 25 rue Gaudrine, 35 170 BRUZ

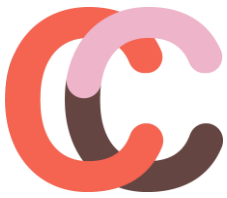
Tel : 0658636130 – Mail : clairecoaching35@gmail.com – www.claire-coaching.com

Code NAF 7022Z – SIRET : 88096630400011

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 533510074435 auprès du préfet de la région Bretagne.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

V1 – 310821



Claire Conseil et Coaching – 25 rue Gaudrine, 35 170 BRUZ

Tel : 0658636130 – Mail : [clairecoaching35@gmail.com](mailto:clairecoaching35@gmail.com) – [www.claire-coaching.com](http://www.claire-coaching.com)

Code NAF 7022Z – SIRET : 88096630400011

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 533510074435 auprès du préfet de la région Bretagne.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

V1 – 310821