



Programme de formation : Devenir Vendeur de A à Z

Durée :

3 journées de formation soit 24h

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

- Développer le chiffre d'affaires et le ticket moyen
- Valoriser l'image de l'entreprise
- Adopter l'excellence de l'accueil dès le premier contact
- Conseiller et rebondir sur les attentes des clients
- Générer de la satisfaction
- S'approprier les techniques de vente et communication

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- Accompagner le client du début à la fin d'une vente,
- Transformer des prises de contact en vente

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 profils clients
- 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

Tarif Intra-entreprise :

1 200 € la journée par personne (Net de taxe - TVA non applicable – Claire C&C est un organisme de formation non assujéti à la TVA sur les actions relevant de la formation professionnelle - Article 261-4-4° du Code Général des Impôts.).

L'inscription en formation est prise en compte après validation du devis.

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