

LA VENTE EN MAGASIN

MAITRISER LES TECHNIQUES ET LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

OBJECTIFS GENERAUX :

- Intégrer les fondements de la vente et de la négociation
- Perfectionner ses attitudes dans la relation avec les clients en toutes circonstances
- Collaborer efficacement avec son équipe

PUBLIC VISÉ :

- Tout public : débutants, vendeurs, managers. responsables de magasins

PROGRAMME ET OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- ✓ L'environnement et les différents acteurs
- ✓ Réussir son premier contact avec le client
- ✓ Développer sa capacité d'écoute active du client
- ✓ Convaincre en se positionnant comme conseiller d'une solution
- ✓ Développer un langage et des comportements adaptés dans l'entretien de vente : *Communication verbale et non verbale*
- ✓ Gérer les situations particulières et conflictuelles

CARACTERISTIQUES TECHNIQUES

QUALITE DE L'INTERVENANT:

Expert commercial certifié Education Nationale

METHODES PEDAGOGIQUES:

Approche inductive, objective et déductive

PÉRIODICITÉ:

Octobre, février, avril

HORAIRES:

9h - 17h

LIEU:

Nice, Toulon, Draguignan

NOMBRE D'APPRENANTS:

8

MOYENS MATÉRIELS:

Vidéoprojecteur, paperboard

MOYENS PÉDAGOGIQUES:

Scénarios de mise en situation professionnelle, démonstrations, recontextualisation, exemples,...

TYPES D'ÉVALUATION:

- formative
- récapitulative

ÉVALUATION DE LA FORMATION:

Questionnaire, échanges avec le Directeur de Département

DOCUMENTS DE FIN DE FORMATION:

certificat de formation ADISSEO

DUREE: 4 jours

TARIF : 2600 € TTC par personne