

TECHNIQUE DE VENTE EN MAGASIN


 BEST

Hôte.esse de caisse / Conseiller.ère de vente –
 Je me perfectionne (RELATION CLIENT & VENTE)



Toute personne en contact avec la clientèle en magasin



En salle de formation et magasin



1 journée présentielle (7 h)
 Groupe de 6 à 8 personnes



INTRA : Sur mesure
 INTER : 250,00 € HT/jour/personne
 Frais de déplacement du formateur en sus

Objectifs

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Prendre en charge un client au téléphone et en face à face
- Maîtriser la technique de l'entonnoir (les 5 C)
- Utiliser les outils d'aide à la vente

Prérequis Aucun

Compétences visées

- Accueillir un client en magasin
- Identifier les attentes du client
- Argumenter son produit et/ou service selon la méthode C.A.B (Caractéristique=Avantage=Bénéfice)
- Traiter les objections du client
- Conclure la vente

Contenu de la formation en salle de formation

1. Introduction
2. La prise de contact
3. Connaître les attentes du client
4. Convaincre son client
5. Proposer les produits complémentaires dans chaque entretien de vente
6. Conclure sa vente et fidéliser son client
7. Bilan

Moyens pédagogiques et techniques

- Alternance d'apports techniques et mises en situation (Cas et expériences clients, entraînement à la vente)
- Exercices en binôme et en sous-groupe pour la mise en place des bonnes pratiques en magasin

Dispositif de suivi de l'exécution des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Mises en situation
- Evaluation de la formation
- Evaluation des connaissances acquises
- Envoi d'une attestation après la formation

Formateur(s)

Formateur confirmé, habilité par l'OF Campus Nature & Talents by TERACTION et membre de la communauté des formateurs partenaires Campus.