

Développer les ventes en magasin, boutique et gms

Cette formation pour le vendeur en point de vente aborde à la fois les aspects pratiques de la vente et la dimension comportementale. Elle permet de s'approprier techniques et attitudes pour développer ses ventes en magasin et prendre plaisir à exercer ce métier !

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capable de :

- Développer les ventes en magasin
- Accueillir les consommateurs
- Prendre en compte les besoins et les souhaits des consommateurs
- Comprendre et prendre en charge les litiges clients
- Comportements à adopter au téléphone

PROGRAMME

La vente en magasin♂

- Le contact : regard, disponibilité, phrase d'accroche ou comment faire la différence dès les premiers mots
- La prise en charge : besoins et attentes
- Le conseil : vendre l'utilisation, le plaisir, les bénéfices
- Les objections : écouter, accepter, traiter
- La conclusion : rassurer et entraîner le client
- La prise de congé : ouvrir sur un prochain contact

Vendre plus♂

- La vente additionnelle : un produit complémentaire
- La vente moussée : le même produit en plus grand, plus gros, plus cher

Le téléphone♂

- Qui est prioritaire, le téléphone ou le client présent?
- Les spécificités du téléphone
- Comportements au téléphone Vocabulaire "vendeur"

Gérer les clients difficiles♂

- Ecouter pour désarmer la colère♂
- Reformuler pour obtenir l'adhésion
- Proposer une solution



2 jours

prix par participant

1 460 €HT

code formation : VE10

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

PRÉ-REQUIS

- Pas de prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2024
- 22-23 mai 2024
- 27-28 juin 2024
- 26-27 sept. 2024
- 29-30 oct. 2024
- 16-17 nov. 2024
- 11-12 déc. 2024

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non

Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR

FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337

BIC : CMCIFRPP

Nom _____
Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.