

# Vente en boutique (E-learning)

RÉFÉRENCE	<b>VE107.00</b>
DURÉE	<b>2h</b>
TARIF	<b>195,00 € HT</b> <b>234,00 € TTC</b>
	<b>Digital Learning</b>
	<b>Débutant</b>

## Avoir une attitude positive pour développer les ventes en boutique.

Cette formation flash 100 % digitale vous permettra d'améliorer **vos techniques de vente en magasin depuis l'accueil du client jusqu'à la conclusion de la vente** en passant par la gestion des situations difficiles que l'on peut rencontrer en boutique.

## Objectifs

- Décrypter les comportements des clients
- Savoir accueillir les clients
- Savoir découvrir les besoins des clients
- Savoir proposer et vendre des produits additionnels
- Proposer un programme de fidélité
- Être en mesure de gérer les situations difficiles

## A qui s'adresse la formation

### Public

Tout vendeur en boutique débutant ou désireux de parfaire ses techniques de vente.

### Pré-requis

Aucun prérequis n'est nécessaire hormis avoir un ordinateur raccordé à internet.

## Programme de formation

### Décrypter les attitudes et comportements des clients

- Comprendre et s'adapter au client, les attitudes de Porter
- Reformuler avec succès
- Votre RÉACTiON : méthode pour répondre à une réclamation

### Vente en boutique

- Le vendeur : la clé de la relation client
- Se préparer
- Accueillir les clients
- Prendre en charge les clients
- Découvrir les besoins des clients
- Argumenter l'offre principale
- Traiter les objections
- Vendre les offres commerciales
- Vendre les offres additionnelles
- Conclure les ventes
- Proposer ou valoriser le programme fidélité
- Gérer les situations difficiles
- Conclure les ventes
- Proposer ou valoriser le programme fidélité

- Gérer les situations difficiles

RÉFÉRENCE

**VE107.00**

DURÉE

**2h**

TARIF

**195,00 € HT**

**234,00 € TTC**



**Digital Learning**



**Débutant**

## Méthode pédagogique

Une pédagogie très interactive innovante issue des neurosciences, la formation proposée en Digital learning est accessible 24H/24 et 7j/7 avec un ordinateur et une connexion internet. Le suivi pédagogique est présenté tout au long de la formation. Chaque bloc de formation peut se refaire autant de fois que désiré.

## Validation des acquis

Une évaluation des acquis se fait sous forme de QUIZZ à chaque fin de module. Une attestation de stage vous est remise à la fin de la formation.