

MAITRISER LES TECHNIQUES VENTE EN MAGASIN (E-learning)

PUBLIC

- Nouveaux vendeurs en boutique et/ou personnes appelées à mener des actes de vente en face à face

PREREQUIS

- Aucune connaissance particulière n'est nécessaire.
- Avoir une tablette ou un ordinateur connecté à internet.

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

METHODE PEDAGOGIQUE

La formation se déroule en e-learning. Les modules de cours, accompagnés d'instructions utilisent des simulations démonstratives et alternent théorie et pratique permettant à chacun d'être acteur de sa formation. L'apprenant sait à tout moment où il en est de sa progression.

ANIMATION

- Vidéos d'experts
- Exercices
- Cas pratiques

Durée : 5 heures

Tarif : 199€ TTC/personne

Validité : 2 mois

La formation est 100% digitale et accessible en ligne durant 2 mois, 24H/24

GIFOP Formation – 15 rue des Frères Lumière – 68200 Mulhouse
Tél : 03 89 33 35 35/45 – Fax : 03 89 33 35 46 – info@gifop.fr – www.gifop.fr
SIRET 817 778 947 00017 – Enregistré sous le numéro 42 68 02606 68



1. DECRYPTER LES ATTITUDES ET LE COMPORTEMENT DES CLIENTS

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

2. VENTE RETAIL

- 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

A l'issue de la formation, une attestation de fin de stage sera délivrée aux participants.