



Dynamiser vos ventes en magasin

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

Objectif de formation

Développer les ventes par une démarche active de conseils en magasin.

Programme

Rôle du vendeur

Vente en libre-service assistée ou expert conseil ?
Mettre en valeur ses qualités et sa personnalité

Optimiser l'accueil et la prise en charge des clients dans le point de vente

Les bonnes pratiques et les bons comportements d'accueil client
Savoir faire patienter le client
L'impact et la maîtrise de la communication verbale et non verbale
La phase de contact et les premiers mots
La prise en charge du client : établir un climat de confiance
La gestion des situations difficiles : Litige et réclamation

Découvrir les besoins et motivations d'achat des clients

Découvrir les besoins par le questionnement, le dialogue, écoute, active, empathie, reformulation et valider le besoin
Savoir décoder les motivations dominantes du client

Maîtriser les argumentaires de vente et développer sa force de persuasion

Capter l'attention et susciter l'intérêt du client
Convaincre
Répondre aux objections des clients
Lever les freins et repositionner le dialogue sur un terrain positif

Acquérir les techniques pour conclure la vente

Savoir vendre le prix
Susciter l'intérêt du client sur les opportunités
Les techniques de ventes additionnelles

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Commerçant, responsable de magasin, vendeur

Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

Nous consulter € En intra uniquement

Adresse

Site de Lorient
21 quai des Indes,
CS 30362,

56323 Lorient

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Accueillir et prendre en charge le client efficacement. Détecter les motivations d'achat des clients. Maîtriser les argumentaires de vente et développer sa force de persuasion. Utiliser les différentes méthodes de conclusion des ventes.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Test de fin de stage pour mesurer les connaissances et évaluation pratique

Modalités pédagogiques

Apports de techniques et de méthodes. Mises en situation pratique. Sketchs de vente

Les sessions



Lorient

- Nous contacter

Date et mise à jour des informations : 21/01/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr



Contacts



EVELYNE KERNIN et Corinne LE DUC

formation.continue@morbihan.cci.fr

CCI Formation Morbihan - Site de Lorient - N° SIRET 13002280900011 - N° d'activité 53351000435
21 quai des Indes, CS 30362, - 56323 Lorient

Tél. : 02 97 64 04 54 - formation.continue@morbihan.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>



**CCI FORMATION
BRETAGNE**