



# 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

800 € par stagiaire

### Adresse

**Brest - CIEL BRETAGNE**  
Rue du Gué Fleuri,  
B.P 35,

29480 Le Relecq Kerhuon

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

# 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



### Le Relecq Kerhuon

- 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](http://www.cci-formation-bretagne.fr)



## Contacts



### CREIGNOU Julien

[julien.creignou@formation.bretagne-ouest.cci.bzh](mailto:julien.creignou@formation.bretagne-ouest.cci.bzh)

CIEL BRETAGNE Brest - N° SIRET 13002293200060 - N° d'activité 53290897729

Rue du Gué Fleuri, B.P 35, - 29480 Le Relecq Kerhuon

Tél. : 02 98 30 45 75 - [cielbretagne@formation.bretagne-ouest.cci.bzh](mailto:cielbretagne@formation.bretagne-ouest.cci.bzh) - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/finistere>

