

Passion de conclure

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Public :

Vendeurs
Chef de secteur
Directeur

- Consolider les bons gestes et la bonne posture jusqu'à la conclusion de la vente
- Booster les complémentaires-le panier
- Bien finir avec le client

Prérequis :

Avoir suivi une formation vente

Méthodes et moyens pédagogiques :

Mix pédagogique basé sur une pédagogie participative, 80% de pratique / 20% de théorie pour des acquis durables :
> Travaux de réflexion
> Sketchs, jeux pédagogiques,
> Powerpoint et vidéos
> Mise en situations réelle
> Fiche mémo remis à l'issue de la formation

Formation qualifiante

Validation des acquis :

Evaluation en mise en situations réelles
Certificat de réalisation

Formateur :

> Formateur Vente

Nous consulter pour toutes les questions relatives à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap.

PROGRAMME

PRÉALABLEMENT A LA FORMATION

Questionnaire de positionnement

JOUR 1

1- METTRE LE PANIER

Raison d'être du vendeur

2- A LA RENCONTRE DE NOS CLIENTS

Pourquoi choisir notre enseigne
La relation chez nos concurrents

3- UN ARGUMENTAIRE DE VENTE PERCUTANT

Bien argumenter c'est bien questionner
Les complémentaires comme une évidence
La valeur de votre solution
Le bénéfice client
Mises en situations

4- IL Y A FORCÉMENT UNE SOLUTION

Solutions objections
Solutions ruptures
Solutions digitalisation
Mises en situations

5- BIEN FINIR

Observation de la fin d'une relation
Les différents scénarios de fin
Comment se dire au revoir avec effectivité
Au delà du magasin : relance devis, message suivi de projet ...
Mises en situations

6- SYNTHÈSE ET ENGAGEMENTS