

COMMERCE

Etre commerçant

Formation à destination de Vendeur du commerce de détail et de la grande distribution

Formation basée sur l'interactivité (exposés théoriques, Métaplan, études de cas-jeux de rôle)

RAPPEL SUR LES DIFFERENTES PHASES D'UNE VENTE

Accueil et prise de contact
Découverte du/des besoin(s)
Présentation du produit/service et argumentation
Traitement des objections
Vente additionnelle
Prise de congés

CONNAISSANCE DES CLIENTS

4 types de clients = 4 types d'intervention
Le client promeneur / le client décidé / le client inquiet / le client hésitant

NOUER LE BON CONTACT

Les différents éléments de votre image :
Votre apparence physique, votre attitude corporelle, votre regard, votre sourire, votre voix, vos mots

FOCUS

Accueillir et faire preuve d'empathie
Motivations d'achat : S.O.N.C.A.S.
Conclusion : peut-on « conclure sans convaincre », « convaincre sans connaître », « connaître sans communiquer », « communiquer sans confiance, ni compétences » ?

QUIZZ

Les questions les plus fréquemment posées
Les réponses de notre magasin (travail en sous-groupe)

FICHE MEMO

Les 5 clefs pour entretenir et développer une relation commerciale.

Au terme de la formation, le participant :

- connaîtra les attentes des consommateurs ;
- aura acquis une méthodologie pour nouer le bon contact ;
- sera en capacité de satisfaire les besoins des clients ;
- aura les clés pour vendre mieux et plus.

D'autres besoins en management, coaching ou sur la gestion et le développement de vos Ressources Humaines :

 03 26 08 10 94

 reims@rh-partners.com

 www.jarryconseil.fr
www.rh-partners.com

Groupe de 5 à 10 personnes

2 jours

Tarif à partir de 2400 € HT