

Développer et optimiser ses ventes

Objectifs

Optimiser les compétences individuelles dans le but d'améliorer les résultats de vos vendeurs et de booster vos ventes en magasin.

Optimiser l'accueil et soigner l'image du rayon ou du magasin.

Savoir détecter les besoins du client et les mettre en harmonie avec l'offre du magasin.

Accéder à une bonne argumentation grâce aux techniques de dialogue et de communication.

Optimiser ses ventes et fidéliser sa clientèle.

Public

Vendeurs, commerciaux et toute personne assurant une fonction commerciale en petite entreprise.

Groupes de 10 personnes maximum.

Pré-requis

Avoir un objectif de vente en magasin ou de gestion commerciale d'un secteur.

(Commerciaux)

Être motivé pour une activité tournée vers la vente et vouloir réussir dans ce domaine.

Aimer les échanges et les rapports humains.

Lieu

Briançon / Gap

Durée

14 heures – 2 jours

Méthode pédagogique

Théorie

Echanges d'expériences

Jeux de rôle, Mise en situation

Intervenant

Intervenant, expert dans le domaine du commerce, de la communication.

Validation

Attestation de stage

Suivi d'accompagnement individuel

Contenu

Présentation

. Qu'est-ce que la vente ?

. Qu'attend-on d'un vendeur ?

Le rôle de l'accueil ; comment soigner cet accueil ?

Comment « donner envie » ?

Le B-A BA de la relation commerciale

L'Empathie : définition / action

Connaître les critères de choix qui nous font agir et détecter les motivations d'Achat.

Analyser l'acte de vente et maîtriser tous les stades qui mènent à la vente :

contact – argumentation – démonstration.

Mener l'acte de vente jusqu'à sa conclusion :

- L'art de poser les bonnes questions

- La relance du dialogue

- Savoir gérer les objections et les positiver

- Savoir présenter le prix

- Savoir conclure au bon moment et connaître les techniques de conclusion

A l'entrée en stage, chaque participant est invité à se donner un objectif d'amélioration (de manière confidentielle). Un mois après le stage, le conseiller formation ou l'intervenant contactera le stagiaire pour voir si l'objectif fixé est atteint, en cours ou autre.