

## 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.

**Programme** **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

**Méthode et organisation**

Théorie  
Echanges d'expériences  
Jeux de rôle, Mise en situation

<b>Lieu</b>	CRET	<b>Effectif min.</b>	4 personnes
<b>Tarif</b>	Nous consulter	<b>Validation</b>	Attestation consulaire
<b>Pré requis</b>	Avoir un objectif de vente en magasin ou de gestion commerciale d'un secteur. (Commerciaux)	<b>Intervenant(e)</b>	Formateur spécialisé