



VENDRE AUTREMENT FACE AUX CHANGEMENTS

PUBLIC : toute personne souhaitant s'orienter vers le domaine de la vente, salariés des métiers de la vente en boutiques qui souhaitent se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences.

PREREQUIS : aucun

OBJECTIFS :

- Savoir écouter un client
- Identifier les besoins du client
- Maîtriser son savoir-être
- S'adapter aux nouveaux comportements d'achats
- Savoir réaliser ses objectifs de vente et adhérer à la culture de l'entreprise
- Pratiquer la mise en avant des produits pour développer le chiffre d'affaires

PROGRAMME :

- Qu'est-ce que l'écoute active ?
- Réussir le premier contact (SBAM : **S**ourire **B**onjour **A**u revoir **M**erci)
- Donner envie au client par une prise de contact positive et motivante
- La règle des 4/20, des 20/80
- Questionner le client : techniques et bonnes pratiques
- Préparer ses moyens pour optimiser la qualité du face à face
- Susciter l'intérêt par une accroche attractive
- Savoir répondre en souplesse aux objections du client
- Suivre et savoir présenter les produits
- Maîtriser les techniques de vente et réaliser les objectifs demandés

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie active et participative. Apports théoriques et pratiques. Mises en situation et jeux pédagogiques, tests, Quizz, brainstorming et ateliers pratiques.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES : La formation est réalisée en intra ou interentreprise. Le parcours avant l'entrée en formation est formalisé de la manière suivante : de la demande d'information à l'entrée en formation, il ne peut excéder un délai de plus de trois mois. Le demandeur est informé lors de la demande d'information des dates. Les délais d'accès sont précisés dans les conditions générales de vente.

DOCUMENTS FOURNIS : Attestation de formation, questionnaire de satisfaction, support de cours formation et documentations diverses.

SMART & COM FORMATION

METHODES D'EVALUATION : des exercices sous forme de Mini cas seront réalisés régulièrement durant la formation pour vérifier la bonne compréhension et l'acquisition des connaissances.

- En cours de formation : Exercices en situation
- En fin de formation : Test d'évaluation finale sous forme de questionnaires à choix multiples ou tests de réflexion déductive et inductive.

VALIDATION ET SANCTION : Remise d'une attestation de formation.

SUIVI FORMATION : Feuille émargement et attestation d'assiduité.

DUREE : 2 jours soit 14 heures

INTERVENANTS : Formateur expert ayant une expérience significative dans le métier et dont les compétences d'animation sur cette thématique sont validées par notre service pédagogique. Dans le cadre de la démarche qualité, le formateur communique annuellement les actions mises en place ou les formations suivies contribuant au développement de ses compétences. Expertise dans le domaine du métier de formateur.

TARIF : établi sur devis en fonction de vos besoins

ACCESSIBILITE : Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre cette formation merci de nous prévenir afin que nous prenions les mesures nécessaires. Contacter le référent handicap au 06 76 89 97 19

NOM DE L'ENTREPRISE	TYPE DE DOCUMENT	DATE DE CREATION	DATE DE MISE A JOUR	PAGE
SMART AND COM FORMATION	FICHE PEDAGOGIQUE DE FORMATION	2016	JANV 2024	2/2