



La vente en magasin

Vous avez un rôle d'accueil ou de vente ? Cette formation vous permettra de voir ou revoir les grandes étapes de l'acte de vente en magasin



Objectifs

S'approprier la méthodologie de la vente :

- Connaître les différentes phases d'une vente.
- Apprendre à connaître ses clients.
- Pratiquer la vente.



Public

Vendeurs, caissiers, Commerçants, pratiquant la vente

Prérequis : Aucun

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Si besoin, notre équipe étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour permettre de suivre la formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode de financement.



Les plus pédagogiques

Animateur :

Nos formateurs sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques innovantes que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise, leur connaissance de l'entreprise et leur capacité à partager leur expérience.

Méthodes :

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, d'ateliers de travail. Les groupes sont composés de 4 à 10 participants.

Équipement matériel : Nos salles de formation sont entièrement équipées (mur blanc pour projection, accès Internet, vidéoprojecteur, grand écran moniteur, caméra grand angle avec détection de mouvement...) et prêtes à l'emploi.

Les différentes ambiances de travail contribuent à la réussite de la formation et s'adaptent aux pédagogies spécifiques de chaque formation.



Validation / Certification

Acquisition des connaissances :

À l'issue de la formation, les acquis de connaissances sont évalués au regard des objectifs de la formation (QCM).

Un certificat de réalisation sera délivré à l'issue de la formation, une attestation de fin de formation pourra être remise, sur demande, aux participants.

Dans le cas de formation certifiante, un certificat attestant de la réussite et du niveau obtenu sera délivré.

Durée | Prix

2 Jours, 14 Heures

Nous consulter

Code : AC1023

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

Date | Lieu

A La Roche sur Yon

> En Intra



Retrouvez cette formation dans les 5 CCI des Pays de la Loire !

Dernière modification : 16-03-2021

CCI Vendée

16 rue Olivier de Clisson - CS 10049 - 85002 La Roche sur Yon Cedex

Tél : 02 51 45 32 89 - Mail : formation.continue@vendee.cci.fr

N° SIRET : 188 500 490 00019 - N° Déclaration d'activité 528 501 092 85



La vente en magasin

Vous avez un rôle d'accueil ou de vente ? Cette formation vous permettra de voir ou revoir les grandes étapes de l'acte de vente en magasin

Enquête de satisfaction des participants :

Dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, un questionnaire devra être renseigné en fin de formation par chaque participant.

Durée | Prix

2 Jours, 14 Heures

Nous consulter

Code : AC1023

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

Date | Lieu

A La Roche sur Yon

> En Intra



Retrouvez cette formation dans les
5 CCI des Pays de la Loire !

Dernière modification : 16-03-2021



La vente en magasin

Vous avez un rôle d'accueil ou de vente ? Cette formation vous permettra de voir ou revoir les grandes étapes de l'acte de vente en magasin

Programme

De l'écoute à la vente - Connaître les bases d'une bonne communication

- Pratique de l'écoute active
- Le mode de questionnement utile : la recherche des besoins
- La reformulation par la valorisation
- La communication positive
- Les différentes typologies des individus
- Comprendre la construction des besoins des individus

La vente étape par étape

- Les différentes étapes de la vente
- Les freins du vendeur à la vente
- Adapter son argumentaire à son client
- Transformer l'objection en opportunité
- Conclure la vente
- L'importance de la fidélisation du client

Quel type de vendeur êtes-vous ?

- Typologie de négociateur
- Réalisation de son portrait de vendeur

Durée | Prix

2 Jours, 14 Heures

Nous consulter

Code : AC1023

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

Date | Lieu

A La Roche sur Yon

> En Intra



Retrouvez cette formation dans les
5 CCI des Pays de la Loire !

Dernière modification : 16-03-2021