

## Apprendre à connaître ses produits

*Ce programme de formation permettra aux vendeurs et responsables de boutique de développer une connaissance approfondie des produits qu'ils vendent, ainsi que des techniques pour les présenter de manière efficace et les disposer en magasin de manière optimale. Cela leur permettra d'offrir un service client exceptionnel et de se démarquer de la concurrence.*

**Durée:** 35.00 heures (5.00 jours)

### Profils des apprenants

- Vendeur(s)
- Responsable boutique
- Manager

### Prérequis

- Aucun pré-requis

### Accessibilité

Si vous avez un handicap et désirez suivre une formation, veuillez nous contacter en préalable pour discuter de vos exigences et identifier les solutions adaptées.

### Délais d'accès

Nos formations sont proposées selon les désirs de nos clients. Nous offrons également des formations personnalisées, soit en adaptant des programmes déjà en place ou en élaborant un nouveau programme basé sur vos objectifs.

Une fois contactés, la formation pourra commencer dans un délai maximum de .

## Objectifs pédagogiques

- Améliorer la connaissance des produits
- Utiliser la connaissance des produits pour mieux vendre
- Optimiser la disposition des articles en magasin

## Contenu de la formation

- Introduction à la connaissance des produits
  - Définition de la connaissance des produits et son importance pour le secteur de la vente de détail de l'habillement
  - Comprendre l'impact positif de la connaissance des produits sur la satisfaction des clients et la fidélisation
  - Évaluation de l'actuel niveau de connaissance des produits des participants
- Comprendre les produits vendus en boutique de l'habillement
  - Présentation des différentes catégories de produits vendus en boutique de l'habillement (vêtements, chaussures, accessoires, etc.)
  - Analyse des caractéristiques et spécificités de chaque catégorie de produits (matières, couleurs, formes, coupes, tailles, marques, etc.)
  - Comment identifier les avantages et les limites de chaque catégorie de produits pour mieux les vendre
- Techniques pour approfondir sa connaissance des produits
  - Recherche en ligne pour enrichir ses connaissances sur les produits (sites web, blogs, forums, réseaux sociaux, etc.)
  - Utilisation des fiches produits, des catalogues et autres supports de vente pour en apprendre davantage sur les caractéristiques et les avantages des produits
  - Collaborer avec les fournisseurs pour comprendre l'origine, les caractéristiques et les avantages des produits

- Utilisation de tests et d'essais pour mieux appréhender les qualités et les défauts de chaque produit
- Présentation des produits en fonction de leurs caractéristiques
  - Les différentes techniques pour présenter les produits en fonction de leurs caractéristiques
  - Comment adapter sa présentation en fonction des différentes catégories de produits et des besoins des clients
  - Comment créer une expérience d'achat unique pour le client grâce à la présentation des produits
- L'impact de la connaissance des produits sur la disposition des articles en magasin
  - Comment utiliser la connaissance des produits pour optimiser la disposition des articles en magasin
  - Comment placer les articles en fonction de leur catégorie, de leur couleur, de leur style ou de leur saisonnalité pour attirer l'attention des clients et améliorer leur expérience d'achat
  - Comment organiser les articles en fonction de leurs caractéristiques pour aider les clients à trouver plus facilement ce qu'ils cherchent
  - Comment utiliser les étiquettes et les présentoirs pour mettre en avant les produits et les faire connaître aux clients

## Organisation de la formation

### Équipe pédagogique

Des experts dans la gestions des stocks et de l'approvisionnement

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accès programme sur Digiforma

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Fiche de présence signée par les stagiaires et par le formateur à l'issue de chaque demi-journée
- Exercices sous forme de QCM
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

Prix: 1225.00

Mise à jour le : 18 novembre 2024