

Boostez vos ventes en magasin avec des techniques simple et efficace

Formation spécialisée dans le secteur de l'habillement pour aider les vendeurs à améliorer leurs compétences en vente en magasin. Les techniques enseignées sont simples et faciles à mettre en pratique pour augmenter les ventes, améliorer l'expérience client et fidéliser la clientèle. Le programme comprend des séances pratiques en magasin

Durée: 35.00 heures (5.00 jours)

Profils des apprenants

- Vendeur/Vendeuse
- Stagiaires
- Apprentis

Prérequis

- Un minimum d'expérience dans le domaine de la vente

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

- Maîtriser les techniques de vente simples et efficaces pour augmenter les ventes en magasin.
- Offrir une expérience client exceptionnelle en comprenant mieux les besoins des clients et en communiquant de manière efficace.
- Gérer les objections des clients pour conclure les ventes avec succès.
- Fidéliser la clientèle en proposant des produits adaptés à leurs besoins et en fournissant un service après-vente de qualité.

Contenu de la formation

- Rappel sur le programme de techniques de vente
 - Résumé du programme de vente
 - Discussion sur la mise en pratique
 - Définition des points importants à revoir et cas pratique
- La connaissance des produits
 - L'importance de la connaissance des produits
 - La différence entre les caractéristiques et les avantages des produits
 - Comment présenter les produits aux clients
 - Comment répondre aux questions des clients sur les produits
- L'analyse des besoins des clients
 - L'importance de l'analyse des besoins des clients

- Les différentes techniques pour comprendre les besoins des clients
- Comment adapter l'offre de produits aux besoins des clients
- La communication avec les clients
 - L'importance de la communication avec les clients
 - Les différents types de communication
 - Comment utiliser la communication non verbale pour renforcer la communication verbale
- La gestion des objections des clients
 - Les différentes objections des clients
 - Les différentes techniques pour gérer les objections
 - Comment transformer les objections en opportunités de vente
- La conclusion de la vente
 - Les différentes techniques pour conclure la vente
 - Comment proposer des produits complémentaires
 - Comment encourager les clients à revenir dans le magasin
- La fidélisation des clients
 - L'importance de la fidélisation des clients
 - Les différents outils pour fidéliser les clients
 - Comment créer une expérience de vente mémorable pour les clients

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Vendeuse/Vendeur expert dans le domaine de la vente. Des vendeurs qui ont fait leur preuves et fait doubler des chiffres d'affaires

Moyens pédagogiques et techniques

- Accès aux programmes de Formation sur la plate-forme 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: 1925.00

Mise à jour le : 18 novembre 2024