Vente conseil en magasin

Public concerné :

Actuel(le) ou futur(e) vendeur(se) en magasin

Durée de la formation et modalités d'organisation :

21h soit 3 journées

Effectif :

Cours collectif de 2 à 4 personnes maximum.

Lieu de la formation :

Centre d'Activités
22 avenue de la Gare, Uzes

Moyens techniques :

Paper board - Vidéo projecteur - Internet - Support audio et vidéo.

Tarification :

Formation de 3 jours

Par participant : 525€ (soit 175€/journée)

Objectifs pédagogiques :

La vente en magasin nécessite de mettre en avant le service, la relation-client et la vente assistée des vendeurs. La **professionnalisation** et la **qualité du service** doivent faire la différence et se distinguer d'un site web.
Ce programme de formation vise à voir et/ou revoir les fondamentaux de la vente conseil en magasin.

Contenu de la formation :

- l'accueil et l'écoute
- l'importance de l'image du vendeur et du magasin
- les expressions verbales et non-verbales
- apprendre à connaitre ses produits et services
- comprendre et conseiller
- l'argumentation
- l'entretien de vente
- la vente additionnelle
- conclure la vente + fidélisation

Supports et méthodes pédagogiques :

- Méthodes intéractives avec excercices pratiques et simulation au cours de la formation.
- Réflexions de groupe guidées par l'animatrice.
- Mise en situation à partir du vécu des participants.
- Supports adaptés au contenu de la formation.

Profil de formateur :

Vanessa DAMIA

Diplômée de vente, grandes expériences dans différents domaines d'activité.

Modalités d'évaluation :

Évaluation de la formation, du formateur et des acquis de l'apprenant.

Remise d'attestation de suivi de formation.