

## Techniques de vente boutique initiation

 Durée	2 Jours - (16 Heures)	 Modalité d'accès	Aucune
 Pré-requis	Etre dans le domaine de la vente	 Date	Voir convention
 Public	Vendeurs(ses) et toute personne étant en contact avec la clientèle et désirant s'initier dans la vente.	 Lieu	INTRA
 Intervenants	Formateur issu du commerce	 Délai d'accès	Définir avec l'entreprise
 Nb participants	1 à 5	 Accessibilité	L'organisme de formation étudiera l'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap
 Prix	Voir convention	 Obligations réglementaires	Aucune

### Méthode pédagogique :

Alternance d'apport théorique et d'entraînements. Mise en pratique par les stagiaires sur des cas types et/ou sur des cas typiques de l'entreprise. Jeux de rôles et mises en situation.

### Outil pédagogique :

Supports papiers

### Évaluation :

Exercices de validation en continu et des appréciations tout au long de la formation : une note en pourcentage avec QCM d'entrée et QCM de sortie.

### Validation :

Attestation de fin de stage

## OBJECTIF

Optimiser l'accueil et la prise de contact - Présenter et valoriser ses produits - Répondre aux demandes exprimées et non exprimées - Répondre aux objections - Conclure la vente

## PROGRAMME

### JOUR 1 :

#### Environnement commercial

- Connaître l'implantation de son magasin
- S'approprier ses différentes gammes de produits

#### Efficacité commerciale

- Identifier son approche commerciale
- Définir les types généraux de clients
- Adapter une communication efficace et personnalisée

#### Découvrir les besoins et les motivations d'achat

- Pratiquer l'écoute active, qualifier le client
- Répondre aux demandes exprimées et non exprimées
- Les questionnements et la reformulation
- La prise de contact – qui prend l'initiative
- Etablir un climat de confiance – Renforcer l'image de marque

### JOUR 2 :

#### Comment développer le réflexe commercial vis-à-vis des clients

- La prise de contact – qui prend l'initiative
- Les comportements et expressions corporelles
- Etablir un climat de confiance – Renforcer l'image de marque
- Préparer son argumentation : L'argumentation personnalisée (produit+client) –Comment prendre un point d'appui pendant l'entretien

#### Répondre aux objections

- Les objections sont fréquentes lors d'un échange commercial. Quel comportement adopter face à un interlocuteur qui objecte.
- Pourquoi l'interlocuteur objecte-t-il ?

#### Conclure la vente

- Comment conclure la vente et obtenir la commande
- Surveiller l'attitude du prospect
- Amorcer la conclusion par un point de détail
- Résumé des règles employées pour conclure la vente.