



LE CAMPUS
By CCI Nièvre

FORMATION & ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

DURÉE ET DATES

2 JOURS - 14 HEURES

FORMATION SUR
MESURE

> DATES A DÉTERMINER

...

PERFORMANCE
COMMERCIALE

DYNAMISER SES VENTES EN MAGASIN

Contact Inscriptions

Catherine
Guyon

06.64.19.28.27
c.guyon@byccinievre.fr

TARIFS 2024

Sur mesure

NOUS CONSULTER

Le Campus by CCI Nièvre
74, Rue Faidherbe - 58000 NEVERS
E-mail : formation@byccinievre.fr
Site Internet : nievre.cci.fr



DYNAMISER SES VENTES EN MAGASIN

PUBLIC

A tous les collaborateurs en relation avec les clients qui désirent accéder ou confirmer leurs compétences en techniques de vente.

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis particulier

OBJECTIFS

Acquérir ou renforcer les compétences pratiques nécessaires à la fonction commerciale.
Gagner en aisance et optimiser ses négociations pour de meilleurs résultats.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Le stagiaire sera en mesure de :

- Établir et réaliser toutes les différentes étapes de la vente
- Traiter les situations de réclamation et fidéliser ses clients
- Mettre en place les techniques de communication dans la vente

PROGRAMME

Les grandes étapes de la vente

- la présentation
- le premier contact
- l'écoute
 - comment découvrir les besoins et les motivations d'achat du client
- l'argumentaire : art du bien dire et de la persuasion
- la démonstration
- le traitement des objections
- la négociation
- la conclusion
 - le moment de conclure
 - le processus
 - aider à la décision
 - développer les ventes (vente additionnelle, complémentaire, ...)
- la prise de congé

Vérifier la satisfaction clients

- Traiter les situations de réclamation et fidéliser ses clients

MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Exposé interactif avec les participants.
Jeux de rôle et simulations de vente.
Etude de cas à partir des réalités de l'entreprise.

ANIMATEUR

Cette formation est assurée par un spécialiste du domaine avec une expérience significative en entreprise et de pédagogie en formation
Nos formateurs sont sélectionnés et référencés selon un processus Qualité

SUIVI ET ÉVALUATION

Une attestation d'assiduité, une copie de la feuille d'émargement, un questionnaire de satisfaction ainsi qu'un questionnaire d'auto-évaluation pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation sont remis aux stagiaires en fin de journée.

Les techniques de communication dans la vente

- résister aux pressions
- gagner en confiance en soi
- notre vision des choses / à celle du client
- notre communication comportementale (gestuelle, tonalité, mimiques...)
- les attitudes qui nuisent à l'image du magasin