



RÉUSSIR SES VENTES



OBJECTIFS

- Connaître les bases d'un accueil de qualité
- Améliorer ses techniques de vente pour conseiller et convaincre les clients
- Acquérir des notions de merchandising
- Réussir à pratiquer la vente additionnelle



2 JOURS
14 heures



10
participants



PROGRAMME

UN ACCUEIL DE QUALITÉ

- Accueillir le client et le mettre en confiance dès son arrivée dans le magasin
- S'adapter aux attentes de son interlocuteur

IDENTIFIER LES MOTIVATIONS D'ACHATS DU CLIENT

- Identifier les différentes typologies de clients
- Découvrir les besoins et les motivations de l'achat
- Conduire le client à exprimer ses besoins

CONVAINCRE ET CONCLURE LA VENTE

- Adopter le bon positionnement : gestuelle, attitude, regard
- Communiquer efficacement
- Développer les points forts du produit choisi ou conseillé au client
- Conforter le client sur le choix de son achat

NOTION DE MERCHANTISING

- Définir le mix produit Notion d'indice de sensibilité
- Identifier la localisation des rayons dans la boutique
- Déterminer les zones froides/ zones chaudes
- Inciter le client à se déplacer pour favoriser les achats d'impulsion

PROPOSITION MARCHANDE DE PRÉSENTATION DES PRODUITS

- Les règles d'une identité visuelle cohérente
- La signalétique générale de la surface de vente : prix, affichage

OSER LA VENTE ADDITIONNELLE

- Réussir des ventes additionnelles de qualité
- L'argumentation / les techniques et outils pour convaincre



PRÉREQUIS

- /



VALIDATION

Attestation de formation