

Les objectifs :

Les missions clés du vendeur : accueillir le client, découvrir son approche et son style par accroches.

Adapter la découverte à ses besoins avec les bonnes questions. Adapter l'argumentation à chaque client, avec des ventes additionnelles, traiter les objections, conclure et fidéliser le client.

Déroulement du stage :

Un jour : 7 heures.

En intra ou inter : 6 personnes maximum.

Lieu à déterminer suivant la localisation des stagiaires.

Déjeuner : xx € x 2 jours.

Barème

Merci de
demander

Emmanuel

Moreira

par
téléphone
ou en ligne
pour devis
immédiat

Acteurs concernés :

Les équipes de vente en boutique, comptoirs commerciaux.

Pour une clientèle de professionnels et de particuliers.

Pour les formations « intra », la formation sera adaptée à la spécificité de votre enseigne, vos produits, votre clientèle ...

Notre méthode :

Déterminer vos attentes en amont du stage.

Quelques modules sont suivis de sketches filmés, études de cas,...Échanges d'expériences du groupe et de leur vision.

Debriefing individuel quelques jours plus tard.

A votre disposition, pendant 3 mois par entretien téléphonique.

Le programme sur la journée**La journée**

Apprenons à nous connaître.
Comment va se dérouler le stage.

Les missions clés du vendeur.

La prise de contact.
Les premières questions à poser au client pour découvrir :
son approche, son style d'achat, sa motivation d'achat (soncas).

Maîtriser le questionnement efficace pour cerner les besoins et les envies.

Adapter l'argumentation aux attentes.
Développer le C.A.P. Propre à chaque profil d'achat déterminé.

Amorcer les ventes additionnelles.

Traiter les objections en récupérant des informations supplémentaires.

Amener le client à la conclusion.

Comment, en s'appuyant sur les signes d'achat, provoquer une première conclusion ?

Fidéliser le client.

Débriefing du stage.