



PROGRAMME DE FORMATION VENTE

MAJ 03/2021

Objectifs : Améliorer ses techniques de vente.

Accroître l'efficacité commerciale
Savoir vendre et capter de nouveaux clients

Public : Professionnels intervenants dans la fonction vente en magasin

Accessibilité : Tout public y compris PSH - à signaler en amont de la formation - pour mise en place des spécificités liées au handicap merci de prendre contact directement auprès de notre référent handicap :

referenthandicap@formalyon-conseil.fr

Prérequis : Bonne présentation et bonne élocution

Formateur : Formateur indépendant titulaire d'un diplôme en technique de vente et expérimenté dans le domaine de la formation pour adultes

Délais d'accès : Formation accessible toute l'année en intra-entreprise.

Délai d'accès moyen constaté : 1 mois.

Dates de formation à définir avec le formateur.

Durée : Nous consulter

Horaires : 8h/12h - 14h/17h

Lieu de la formation : Sur site (voir moyens techniques)

Tarif : A partir de 80 € HT de l'heure par stagiaire

Mail : contact@formalyon-conseil.fr
Réponse sous 48h

L'accueil de l'arrivée au départ du client :

- Définir les différentes phases de l'accueil
- Déterminer les règles élémentaires de l'accueil
- S'adapter aux spécificités de la clientèle
- Créer une charte du bon accueil

L'environnement du point de vente :

- La vitrine et l'étalage
- Les emplacements stratégiques
- La présentation des produits
- L'importance de la propreté des lieux

Maîtriser les étapes de la vente :

- Les phrases ou mots d'accroche
- La découverte des besoins du client
- Techniques de communication
- La vente additionnelle

Fidéliser la clientèle et planifier des actions commerciales :

- Les enjeux de la fidélisation
- Définir une stratégie et préparer une opération de fidélisation
- Savoir vendre une nouveauté
- Savoir vendre une promotion
- Capter de nouveaux clients

Moyens pédagogiques, techniques et d'évaluations mis en place :

- **Moyens Pédagogiques :** Support pédagogique fourni par le formateur remis au stagiaire afin de faciliter le transfert de connaissances
- **Moyens Techniques :** Cas pratiques et réalisation d'une vitrine évaluée par le formateur. La formation sera réalisée sur le lieu de production habituel du stagiaire dans le respect des lois relatives du code du travail
- **Moyens d'évaluation :**
 - 1 QCM en début et fin de stage permettra d'évaluer l'évolution ou l'acquisition de connaissance à l'issue de l'action de formation ;
 - 1 questionnaire de satisfaction complété par le stagiaire permettra l'évaluation des objectifs ;
 - 1 certificat de réalisation en fin de stage sera remise au stagiaire.

Les + de cette formation :

Sur mesure, au poste de travail, elle répond aux besoins spécifiques de chacun. Cette méthode de formation emporte la satisfaction des stagiaires

Après le stage... vous souhaitez vous perfectionner ?

Vous pouvez choisir toute formation relative à l'accueil clientèle

FORMALYON CONSEIL

Adresse : 73 Cours Albert Thomas 69447 LYON CEDEX 03
Téléphone : 04.86.11.93.07 E-mail: contact@formalyon-conseil.fr
SIRET : 33401996500055 Code APE : 8559B

Société enregistrée sous le N° 11940925094 auprès de la préfecture de la région Ile de France