

LA VENTE EN MAGASIN, EN BOUTIQUE



Réf. VMAG

Les mots pour bien conseiller et pour vendre efficacement

*J'ai appris à varier et surtout
à enrichir mon argumentaire [...] j'ai
retrouvé une nouvelle motivation.*

Serge (vendeur)



2 jours soit 14 heures



8 personnes maximum



Formation intra

PUBLIC

- Vendeurs, vendeuses.
- Débutant(e)s.
- Expérimenté(e)s.

OBJECTIFS

*A l'issue de la formation,
les participants auront appris à :*

- Mieux se connaître en situation pour mettre en valeur leur potentiel ;
- Respecter les étapes de l'entretien ;
- Varier et adapter leur argumentation en fonction des clients ;
- Enclencher les réflexes de la vente additionnelle.

MÉTHODE

- Sensibilisation théorique (1/3 du temps).
- Echanges et simulations à partir de cas réels enregistrés (2/3 du temps).
- Formalisation d'objectifs individuels de progrès.



PROGRAMME

- **Débuter l'entretien dans un climat favorable :**
 - L'importance des premiers instants ;
 - Comment aborder sans déranger, comment faire parler (l'art du questionnement) ;
 - Utiliser le silence et l'écoute active pour déceler le vrai besoin et les motivations réelles ;
 - Les attitudes qui favorisent le dialogue.
- **Maîtriser la " vente conseil " :**
 - Savoir présenter un produit, un service en étant concis et convaincant ;
 - Quelle est la différence entre un argument et un avantage ?
 - Savoir mettre en avant le bénéfice client ;
 - Répondre aux freins ;
 - L'art de l'alternative ;
 - Les questions de contrôle ;
 - Gérer les priorités en cas d'affluence.
- **La vente-minute.**
- **Conclure avec un résultat :**
 - Les signaux d'achat ;
 - Rechercher l'adhésion ;
 - Engager à la décision ;
 - La vente complémentaire ;
 - La fidélisation ;
 - Les derniers mots.

