

Vente flash

La méthode AGIR pour mettre le vendeur en action

Ce que vous apprendrez

Le vendeur en magasin dispose de moins de dix minutes pour convaincre son client. Si la démarche commerciale est inchangée, il faut intégrer ce contexte bien spécifique dans la relation avec le client. La méthode AGIR que vous découvrirez dans cette solution vous apporte les clés de la réussite d'une vente flash.

Objectifs

- Maîtriser la méthode AGIR (Actions Garanties Identifiées Réalistes)
- Acquérir les techniques et comportements pour conclure sa vente en 10 minutes

Pour qui ?

Chefs de secteur, chefs de rayon, vendeurs

Points clés

- Les spécificités d'une vente flash
- Prendre conscience de ses émotions dans l'acte de vente
- Gérer ses émotions
- Prendre conscience de la dimension personnelle dans l'acte de vente
- Développer son empathie
- Développer sa capacité de synthèse pour réussir dans une vente flash
- Les bonnes questions à poser pour identifier le besoin
- Argumenter
- Traiter les objections
- Développer sa force de conviction : la méthode AICVR
- Bâtir son plan d'actions personnel



Formation présentielle

Durée conseillée

2 jours

Les pédagogies

- **Pédagogie ludique** : jeux géométrix, poignée de main, trombone
- **Entraînements** : tous les apports font l'objet de mises en situation
- **Aménagement de la salle** : elle est disposée de façon à ce qu'on y retrouve d'une part un rayon de magasin, d'autre part un espace consacré aux apports de groupe

Commercial et Marketing

Vente