

Perfectionnement à la vente en magasin

Pour qui ?

Toute personne en contact avec la clientèle (vendeurs, chefs de rayon...) ayant suivi la formation niveau 1 sur les fondamentaux.

Objectifs :

Se perfectionner sur le traitement des objections.
Vendre plus avec les ventes additionnelles.
Les ventes de produits de substitution.



© Andres Rodriguez / Fotolia

Programme :

1. Ancrer les phases de la vente

- Comprendre l'évolution des attentes du client et les exigences du retail
- Evaluer les objectifs et contraintes des métiers de la vente en magasin
- Se remémorer les fondamentaux de la vente au client final
- Garder la maîtrise de l'entretien en toute circonstance

2. Développer sa force de conviction

- Trouver les arguments adaptés et personnalisés
- Traiter les objections les plus difficiles
- Rester zen dans la relation et savoir revenir sur la vente

3. Etre proactif et faire de la vente additionnelle ou de substitution

- Avoir en tête ses objectifs de vente et indicateurs clefs
- Développer des réflexes pour la vente de produits de substitution
- Réussir à augmenter le panier moyen avec la vente additionnelle

4. Développer une relation pérenne

- Conclure toujours positivement quelque soit l'issue de la vente
- Mettre en œuvre une réelle démarche de fidélisation
- Accroître ses performances par son impact comportemental

Les + pédagogiques :

- Mises en situation avec débriefing, suivi personnalisé.
- Sessions intra-magasins et/ou in situ du groupe par un consultant spécialisé.

Commercial, Marketing et
Distribution