

PROGRAMME DE FORMATION
Vente sédentaire

01/01/2024 - v3

| | |
|---------------------------------|--|
| INTITULE DE LA FORMATION | La relation commerciale en espace de vente |
| OBJECTIF PÉDAGOGIQUE | <p>Le vendeur sera capable d'accueillir son client, d'identifier ses besoins puis d'y répondre en optimisant l'utilisation des outils de vente à sa disposition.</p> <p>Le vendeur sera également capable d'assurer la fidélisation de ses clients en proposant les services et les ventes complémentaires adaptés à la demande initiale.</p> |
| POPULATION VISÉE | Tout vendeur en situation de vente sédentaire de débutant à confirmé* |
| PRÉREQUIS | Connaître l'offre des produits et services de l'enseigne, savoir utiliser les outils de vente disponibles |
| PROGRAMME ET CONTENU | <ol style="list-style-type: none"> 1. Objectif 1 : Appréhender son environnement de vente Prendre en compte son espace de vente et sa préparation pour un accueil efficace des clients ; 2. Objectif 2 : Prendre contact Assurer une prise de contact performante en maîtrisant sa communication ; 3. Objectif 3 : Découvrir les besoins Le questionnement pour comprendre les besoins explicites et implicites lors du face à face ; 4. Objectif 4 Négociateur Proposer une offre commerciale optimisée et cohérente par rapport à la situation du client et traiter les objections ; 5. Objectif 5 Conclure Prendre congé en assurant la satisfaction du client quelle que soit la situation (prise de commande, demande de devis ...) |
| MODALITÉS D'ORGANISATION | <ul style="list-style-type: none"> ○ Soit la formation est dispensée en salle de réunion mise à disposition par l'entreprise en présentiel, par groupes de 8 à 10 participants ; ○ Soit la formation s'effectue dans un hôtel disposant d'un espace séminaire de travail ; ○ Dans les 2 cas la salle devra être suffisamment spacieuse pour faciliter les ateliers d'échanges et les mises en situation. |

PROGRAMME DE FORMATION
Vente sédentaire

| | |
|------------------------------------|--|
| | |
| MOYENS D'ÉVALUATION | <ul style="list-style-type: none">○ Questionnaire de satisfaction ;○ Des mises en situation à chaque étape travaillée ;○ Un quizz de fin de formation ;○ Une évaluation globale avec constitution d'une feuille de route sera réalisée pour chaque participant. |
| DURÉE | 2 jours 8h30 – 12h00 / 13h30 – 17h00 |
| ORGANISME & INTERVENANT | Cabinet Formes d'Esprits / Stéphane Casabianca |

* Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre cette formation merci de nous prévenir afin que nous prenions les mesures nécessaires.