

Vendeur Débutant

Objectifs - Conditions

Durée	1 jour soit 7 h
Public	Vendeurs, Conseillers de vente
Objectifs	Maîtriser les fondamentaux de l'accueil et de la vente en magasin Maîtriser les argumentaires de vente

Programme

☞ **Identifier et maîtriser les relations interpersonnelles avec le client, à travers des tests et des jeux**

L'amabilité, l'écoute et la découverte

La compréhension grâce à la reformulation

☞ **L'entretien de vente en magasin**

Communiquer de manière claire, précise, concise ; conseiller et orienter

☞ **Analyser les différentes étapes du conseiller de vente :**

Accueil du client

Identification et découverte des besoins

Reformulation pour une bonne compréhension de la demande

Construction de l'argumentaire à travers un vocabulaire adapté à l'interlocuteur

Techniques de conclusion gagnant/gagnant ou orientations avec conseils

➤ Transformer les acquis de la formation en véritables compétences opérationnelles

➤ A l'issue de la formation, les objectifs de progression seront déterminés pour chaque participant sous forme d'un contrat de progrès

Pédagogie

1/ Apport pratique et théorique

- Tests et jeux pour chaque item de la structure de l'entretien pour une prise de conscience et une bonne compréhension du déroulé de la structure

2/ Mise en situation / sketch

- Mise en situation pour acquérir les bons réflexes sur le terrain avec construction de questions ouvertes
- Mise en situation sur les techniques de reformulation
- Construction d'argumentaires clairs, précis et concis
(Tests devant la caméra pour valider l'efficacité)
- Mise en situation des techniques de conclusion et d'orientation