

# Vendeur Performant

## Objectifs - Conditions

<b>Durée</b>	1 jour soit 7 h
<b>Public</b>	Vendeurs, Conseillers de vente
<b>Objectifs</b>	Maîtriser les techniques de vente en magasin en fonction de son comportement et déterminer chez le client les motivations d'achat

## Programme

### ☞ **Mieux se connaître pour développer son efficacité commerciale**

Autodiagnostic : quels sont les comportements face à un client  
Les aspects efficaces et inefficaces de chaque style  
Identifier ses points forts pour les renforcer  
Déterminer ses points de progrès

### ☞ **Développer sa capacité d'écoute**

De l'écoute active à l'empathie  
Les techniques et attitudes qui incitent le client à en dire plus

### ☞ **Analyser des modifications d'achat du client**

Utilisation du SONCAS pour déterminer les motivations d'achat du client  
(Tests et mises en situation)  
Techniques de questionnement pour déterminer le profil de l'interlocuteur

- 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

Cette journée est uniquement basée sur des tests, mises en situation, simulations vidéo qui illustrent les techniques abordées.