

# Vendeur Expert

## Objectifs - Conditions

<b>Durée</b>	1 jour soit 7 h
<b>Public</b>	Vendeurs, Conseillers de vente
<b>Objectifs</b>	Favoriser la satisfaction du client par un état d'esprit positif Déterminer l'importance du rôle et de la place du vendeur dans un magasin de libre service Être disponible et empathique Prendre conscience des enjeux actuels par la vente « conseils » et la vente « services »

## Programme

### ☞ **Quelle est la place du vendeur/conseiller de vente dans une grande surface spécialisée en libre service ?**

Identifier les rôles, missions et compétences  
L'accompagnateur du projet client

### ☞ **Identifier son comportement et de ses conséquences**

Favoriser un état positif  
Développer l'empathie et l'ouverture

### ☞ **Appréhender le changement**

Installer une dynamique actuelle

### ☞ **Déterminer un attrait nouveau pour rendre agréable son activité dans le cadre de l'intérêt de l'entreprise**

Trouver de l'intérêt à son métier après plusieurs années passées au même poste, motivation personnelle et professionnelle

- 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

Échanges entre les participants  
Travail en sous groupe  
Réflexions sur le positionnement du vendeur actuel  
Simulations sur le nouveau comportement (vidéo)