

Ce module a pour objectifs de :

- . Prendre conscience des évolutions et rester connecté à nos clients et à notre environnement.*
- . S'approprier le sens et les gestes de base du vendeur connecté impactant pour nos clients*
- . Etre plus à l'écoute des clients, gagner du temps sur les ventes, mieux vendre et viser l'excellence relationnelle !*
- . Retrouver du plaisir et de la fierté de vendre*

FORMATION VENDEUR CONNECTE

🎯 Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le stagiaire est capable :

- De mieux connaître ses clients et son rôle
- De créer un lien de confiance dès l'entrée en relation
- D'être à l'écoute et de poser les bonnes questions

🎯 Votre programme :

- 1. Contexte et enjeux**
 - Evolution du e-commerce et des comportements des Consommateurs
 - Les enjeux pour l'enseigne
- 2. Dans la peau du client**
 - Le parcours client
 - A la rencontre de nos clients
- 3. Place du vendeur dans la stratégie « omnicanale »**
 - Les incidences sur les métiers de vendeur et de manager
 - Rôles et évolutions
- 4. Les 20/80 de la relation d'excellence**
 - La clé de la réussite
 - Réussir son entrée en relation, avoir une vraie intention
 - L'art d'écouter son client et de poser la bonne question
 - Bien finir
- 5. A combien de clients as-tu rendu service aujourd'hui !**

🎯 Informations pratiques

Public : Tout collaborateur en magasin :
Vendeurs, managers

Pré-requis : aucun

Durée : 1 jour / 7h

NB de participants :
6 à 10 participants maximum

Formateur :
Formateur en management, communication
vente. Certifié Process Com®

Pédagogie :

- Questionnement
- Jeux
- Ateliers d'observation
- Mises en situation
- Vidéos

Validation :
Validation des acquis de formation
Attestation de formation

Formation intra
Contenu adaptable en fonction du public
Devis sur demande

Les + de notre stage :
Un concentré vital sur 3 axes :
Le sens, l'intention, le questionnement
Une journée vivante. Participation active
de chacun. Des résultats mesurables
immédiatement.