

*Ce module a pour objectifs de :*

- . Prendre conscience des évolutions et rester connecté à nos clients et à notre environnement.*
- . S'approprier, sens, gestes, techniques posture du vendeur connecté*
- . Être 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
- D'argumenter sur la motivation du client

### 🎯 Votre programme :

#### Jour 1

- 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
  - Profil de personnalité 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. Réussir son entrée en relation**
  - Être disponible
  - Avoir une vraie intention
  - Aller vers son client
- 5. Gérer plusieurs clients en même temps**

#### Jour 2

- 6. Accompagner son client**
  - L'art d'écouter son client
  - L'art de poser la bonne question
  - Proposer une solution qui lui correspond
  - Argumenter sur la motivation
- 7. A combien de clients as-tu rendu service aujourd'hui !**

### 🎯 Informations pratiques

**Public :** Tout collaborateur en magasin :  
Vendeurs, managers

**Pré-requis :** aucun

**Durée :** 2 jours / 14h

**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 :*  
*Deux journées vivantes. Participation*  
*active de chacun. De nombreux exercices,*  
*mises en situation pour s'approprier les*  
*gestes attendus*  
*. Des résultats mesurables immédiatement.*