

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
- De proposer une solution complète
- De bien finir et de poursuivre l'histoire au-delà de la vente.

🎯 Votre programme :

Jour 1 + 2

- 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**
- 6. A combien de clients as-tu rendu service aujourd'hui !**
- 7. Accompagner son client**
 - L'art d'écouter son client
 - L'art de poser la bonne question
 - Proposer une solution qui lui correspond
- 8. 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 + 1 jour soit 21h

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

Jour 3

1. Accompagner son client

- L'art d'écouter son client et de poser les bonnes questions
- Argumenter sur la motivation d'achat
- Bien répondre aux objections
- Bien vendre les complémentaires et les services (Proposer une solution complète)
- Dire oui à son client

2. Bien finir

- Savoir conclure
- Créer un dernier lien mémorable avec son client
- Bien relancer les devis

Les + de notre stage :

*De nombreux exercices, mises en situation,
coachings individuels pour s'approprier les gestes
attendus*

. Des résultats mesurables immédiatement.

Tous les ingrédients pour une relation d'excellence