

Passion de conclure

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Public :

Vendeurs et managers

Prérequis :

Avoir suivi la formation Passion de servir ou Animer la Passion de servir

Méthodes et moyens pédagogiques :

Mix pédagogique basé sur une pédagogie participative, 80% de pratique / 20% de théorie pour des acquis durables :

- > Travaux de réflexion
- > Sketchs, jeux pédagogiques,
- > Powerpoint et vidéos
- > Mise en situations réelle
- > Fiche mémo remis à l'issue de la formation

Validation des acquis :

Evaluation en mise en situations réelles
Certificat de réalisation

Formateur :

Jérôme Sartre

- > Formateur Vente
- > 20 ans d'expérience magasin dont 10 en tant que directeur
- > Coach certifié ICI

Nous consulter pour toutes les questions relatives à l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap.

- Valider la maîtrise des gestes et postures de la passion de servir
- Valider la maîtrise des gestes et postures de la passion de servir
- Quitter ses clients en leur donnant envie de revenir

PROGRAMME

PRELABLEMENT A LA FORMATION

Questionnaire de positionnement

1- METTRE LE PANIER

Raison d'être du vendeur

2- A LA RENCONTRE DE NOS CLIENTS

Pourquoi choisir notre enseigne
La relation chez nos concurrents

3- UN ARGUMENTAIRE DE VENTE PERCUTANT

Bien argumenter c'est bien questionner
Les complémentaires comme une évidence
La valeur de votre solution
Le bénéfice client
Mises en situations

4- IL Y A FORCEMENT UNE SOLUTION

Solutions objections
Solutions ruptures
Solutions digitalisation
Mises en situations

5- BIEN FINIR

Observation de la fin d'une relation
Les différents scénarios de fin
Comment se dire au revoir avec effectivité
Au delà du magasin : relance devis, message suivi de projet ...
Mises en situations

7- VALIDATION DES ACQUIS

Questionnaire

6- SYNTHESE ET ENGAGEMENTS

Echanges mutuels
Fiche d'évaluation et engagements