

DÉVELOPPER LES VENTES EN MAGASIN

Objectifs de la formation

- Maîtriser les techniques de vente en magasin
- Construire un argumentaire de vente
- Défendre et expliquer ses prix
- Savoir augmenter le panier moyen en pratiquant la vente complémentaire
- Vendre plus
- Fidéliser ses clients

Débouchée de la formation

Développer ses compétences

Indicateur de résultats

Taux de satisfaction : Prochainement


Taux de réussite : Prochainement

Nombre de stagiaires : Prochainement

Taux d'abandon : Prochainement

 www.augeo.re

 contact@augeo.re

 8 rue Charles Nungesser 97438 Sainte Marie



07.82.73.55.73.



AUGEOREUNION



Programme de formation



Public : Tout public



Prérequis : Aucun



Durée : 2 jours – 14 heures.



Effectif : De 1 à 10 personnes



Lieu : A définir

Présentiel ou en distanciel

Aménager son magasin

- La communication en vitrine
- L'étalage pour séduire ses clients
- Avoir une offre claire et lisible pour faciliter l'achat
- Construire un univers harmonieux, vivants et familiers

Construire une relation client de qualité

- Le comportement à tenir face aux clients
- Savoir aborder le client
- Savoir accueillir le client
- Développer le premier contact

Développer l'écoute du client

- Un temps limité pour le client
- Etre capable de découvrir les vrais besoins du client
- Pratiquer la reformulation
- Identifier les motivations par une écoute active
- Diriger l'entretien en conseillant le client
- Savoir répondre aux objections du client
- Conclure la relation avec le client en laissant une bonne image

Gérer les situations délicates

- Savoir gérer les tensions en gardant une relation courtoise
- Reformuler les propos des clients pour éviter les erreurs de compréhension.
- Rechercher la satisfaction du client

Augmenter la fidélisation de vos clients

- Analyse, à travers une grille, des différentes sources du mécontentement du client
- Mettre en place des corrections
- Les différents moyens d'action pour fidéliser son client

 www.augeo.re

 contact@augeo.re

 8 rue Charles Nungesser 97438 Sainte Marie

 07.82.73.55.73.

   AUGEOREUNION



Accompagnement & Formation



Validation par blocs de compétences : Sans



Montant : Sur devis

Financement possible :

FIFPL (indépendants)

AGEFICE (chefs d'entreprise)

Fonds propres (autres)

OPCO



Accessibilité : Les personnes en situation de handicap sont invitées à prendre contact avec notre service Formations afin de construire des conditions de prise en charge adaptées.



Méthodes et moyens pédagogiques

- Méthode démonstrative, interrogative et active
- Etude de cas concrets
- Exercices d'application
- Possibilité d'adapter les exercices à l'entreprise
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation



Diplomes / Certificats délivrés

Une attestation de formation sera transmise à l'issue de la formation à chaque apprenant.



Modalités d'évaluation et de certification

- Évaluation formative des savoirs et savoir-faire en cours de formation et à l'issue des séances



Délai et modalités d'accès

La durée estimée entre la demande et le début de la formation varie selon les modalités de financement : temps de traitement du dossier pour les prises en charges, délai de rétractation pour les particuliers.

Nous contacter pour recevoir un dossier d'inscription ou un devis.



Qualification des formateurs

Formateur présentant une expérience avérée dans le commerce et le management. Ils sont tous titulaires d'un diplôme en pédagogie pour adultes.

 www.augeo.re

 contact@augeo.re

 8 rue Charles Nungesser 97438 Sainte Marie

 07.82.73.55.73.

   AUGEOREUNION