

Objectifs

A l'issue de la formation, le participant sera capable de : Maîtriser des techniques de vente afin d'augmenter son panier article et panier moyen. Savoir élargir les besoins et demande client.

Participants

Commerciaux, attachés commerciaux, assistantes commerciales qui sont amenés à vendre en face à face, vendeurs.

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

Programme

La reformulation, s'en servir au bon moment et à bonne escient.

Les demandes exprimées et non exprimées.

Détecter les besoins réels du client.

Savoir détecter les signaux de « pré-close ».

Les « feux verts ».

Les « feux rouges ».

Savoir les détecter et les lever.

Conclure rapidement et efficacement.

Prise de congés.