

Techniques d'accueil du client et techniques de vente en boutique



2 jours - 14 heures

Code formation : log-

www.adhara.fr

Objectifs

Avoir une attitude d'accueil positive et de vente qui développe le chiffre d'affaires

Participants

Les professionnels du Tourisme

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

Techniques d'accueil du client et techniques de vente en boutique

2 jours - 14 heures

Objectifs

Avoir une attitude d'accueil positive et de vente qui développe le chiffre d'affaires

Participants

Les professionnels du Tourisme

Pédagogie

Apports théoriques - jeux de rôle - mise en situation par rapport aux vécus des stagiaires Support de cours remis à chaque participant - Bilan de la formation

Profil de l'intervenant

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

Moyens techniques

Techniques d'accueil du client et techniques de vente en boutique



2 jours - 14 heures

Code formation : log-

www.adhara.fr

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 VENTE, QU'EST-CE QUE LA VENTE ?

Définition

Les 3 fonctions complémentaires

LA COMMUNICATION

Le rôle de la communication dans la vente

Les aptitudes d'un bon vendeur

PRENDRE CONSCIENCE DE L'IMPACT DE L'ENVIRONNEMENT PHYSIQUE

Soigner l'attractivité du magasin pour solliciter l'imaginaire

Présentation des produits

Renforcer l'impact de son image de marque

Valoriser les produits

Simplifier l'offre d'achat par une offre claire

Maîtriser certains principes d'une bonne présentation

PRENDRE CONSCIENCE DE L'IMPACT DE L'ENVIRONNEMENT HUMAIN

Offrir un accueil convivial

Analyser les attitudes positives, l'influence sur le client

Développer la prise de contact

Développer la qualité de l'accueil

DEVELOPPER LE RELATIONNEL DANS LA VENTE

Comprendre le temps dont dispose le client

Découvrir les "vrais besoins du client"

Conseiller le client, répondre à ses objections

Prendre congé de votre client, laisser une bonne image

GERER AU MIEUX LES SITUATIONS DIFFICILES

Conserver une écoute client

Rassurer votre client, reformuler

Rechercher sa satisfaction

1171

Techniques d'accueil du client et techniques de vente en boutique



2 jours - 14 heures

Code formation : log-

www.adhara.fr