

## Training intensif de vente

 2 j (14 heures)

Ref : COTV



### Public

Responsables, Responsables adjoints, Animateurs de rayons, Equipes de vente



### Pré-requis

Aptitudes commerciales et qualités relationnelles



### Moyens pédagogiques

Formation présentielle - Questionnaire préalable de positionnement - Nombreux exercices pratiques et mises en situation, échanges basés sur la pratique professionnelle des participants et du formateur, formation progressive en mode participatif - Vidéoprojecteur, support de cours fourni à chaque stagiaire.



### Modalités de suivi et d'évaluation

Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de stage, feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur, Attestation de fin de formation

## Objectifs

- ⊙ Mettre en place un accueil de qualité
- ⊙ Réussir et valoriser son acte de vente par la règle des 4C
- ⊙ Développer un argumentaire de vente adapté aux profils « SONCAS » et « COULEUR » du client afin de le servir au mieux de ses intérêts
- ⊙ Proposer et valoriser les ventes additionnelles
- ⊙ Valoriser le programme de fidélité

## Programme détaillé

### Mettre en place un accueil de qualité

---

- ▶ Comprendre les enjeux de l'accueil dans un environnement concurrentiel en pleine évolution
- ▶ Soigner la tenue du magasin (abords, entrées, caisses, ambiance générale, décoration, affichage,

fond sonore, ...)

- ▶ Soigner la tenue de ses univers (rangement, nettoyage, remplissage, étiquetage, ...)
- ▶ Adopter la bonne posture pour un accueil optimum (tenue, sourire, vocabulaire, gestes, présence et considération, ...)
- ▶ Aller au devant du client
- ▶ Prendre contact efficacement

### **Réussir et valoriser son acte de vente**

---

- ▶ Comprendre la loi de V. PARETO appliquée à la vente
- ▶ Faire preuve de considération
- ▶ Développer questions ouvertes, questions de contrôle et écoute active pour bien comprendre le projet du client et évaluer ses besoins avec pertinence

### **Réussir et valoriser son argumentaire de vente**

---

- ▶ Développer un argumentaire de vente adapté aux profils « SONCAS » et « COULEUR » du client afin de le servir au mieux de ses intérêts
- ▶ Valoriser avantages, preuves et bénéfices pour le client
- ▶ Savoir anticiper les questions et les objections du client afin d'y apporter une réponse adaptée

### **Développer les ventes et la fidélité**

---

- ▶ Proposer et réussir les ventes additionnelles
- ▶ Valoriser le programme de fidélité
- ▶ Prendre congés efficacement