



Notre offre de formation

Vendeur en point de vente

Objectifs

Maîtriser les étapes clefs de l'entretien de vente en magasin
Donner la priorité au client pour optimiser la prise en charge de tous les clients entrants
Savoir instaurer un climat favorable à une relation de confiance (attitudes et expressions)
Développer son aisance relationnelle et son écoute
Savoir vendre plus

Programme

Appréhender et agir sur les leviers de développement du chiffre d'affaires

Augmenter le nombre de paniers : optimiser la prise en charge des clients entrants

Valoriser le panier moyen :

Vendre « mieux », valoriser le prix de vente moyen par article

Augmenter le nombre d'articles par panier

Les attentes et profils des clients

Satisfaction clients et relationnel : quels enjeux ?

Donner la priorité au client en facilitant le contact :

Présence, visibilité, attitude, observation.

Des techniques de vente au service du développement de votre activité et d'une relation client durable

Accueillir Faire une première bonne impression
Les fondamentaux d'un premier contact réussi
Eviter les pièges, diriger l'entretien

Cerner Les besoins clients explicites
Les besoins clients implicites
Questionnement : techniques et thèmes
Ecoute active
Oser et savoir demander le budget

Proposer Connaître ses objectifs
Viser toujours la satisfaction client
Faire une proposition ciblée et adaptée
Montrer son professionnalisme
Savoir monter en gamme
Concrétiser les besoins implicites en vente
Savoir vendre les produits complémentaires

Conclure Passer de conseiller à vendeur
Déclencher la décision d'achat
Concrétiser la vente
Fidéliser le client

Méthodes pédagogiques

Échanges d'expérience – apport théorique

Exercices en groupe, mises en situation, utilisation de la vidéo

Suivi et évaluation

Attestation individuelle de fin de formation précisant les acquis du stagiaire

Intervenant (e) Yvan RIOCREUX REISS

Public

Tous conseillers vendeurs,
responsables magasins, vendeurs
exerçant en magasin.

Nombre de stagiaires mini/maxi : 6/12

Pré requis

Aucun

Tarif

950 € * Prix non assujéti à TVA

*Prise en charge possible par votre OPCA

Infos pratiques

Durée

2 jours (14 heures) – Présentiel

Date

[Voir site internet](#)

Horaires

De 9h00 à 12h00 / 13h30 - 17h30

Lieu

Isema – Avignon

Votre contact

Christine REY

☎ 04 27 85 86 82

✉ crey@isema.fr