

ECA Form'Action

Partenariat gagnant

VENDRE PLUS EFFICACEMENT EN MAGASIN SE FAIRE REELLEMENT APPRECIER PAR SES CLIENTS

PREAMBULE

Les points de vente que l'on aime et ceux que l'on fuit...

De nombreux responsables n'ont pas conscience de l'écart considérable qui existe entre l'image qu'ils veulent donner de leur point de vente et les comportements réels des vendeurs avec les clients. D'autant plus que les attentes de la clientèle vis-à-vis des vendeurs évoluent très profondément et très rapidement... Il est clair qu'en matière de relation commerciale, plus rien ne sera comme avant. Autant prendre le virage à temps !

PROGRAMME

Sur 2 à 3 jours (selon contexte) **Prix sur 3 jours 565 € Net par personne (Mini 3 -Maxi 6)**

Appréhender les nouvelles attentes des clients vis-à-vis des vendeurs. De l'accueil au départ du client devenez professionnel dans les différentes phases importantes dans l'accompagnement vers la vente.

OBJECTIF

Être capable de :

- Etre capable de vendre et de fidéliser la clientèle !
- Devenir un vendeur ou une vendeuse d'exception en termes d'image auprès des clients ainsi qu'en termes de résultats commerciaux.

Public visé : Vendeurs et vendeuses salariés, commerçants indépendants ou affiliés, créateurs ou repreneurs d'un commerce.

Méthodologie : Une part collective axée sur les fondamentaux de la vente en magasin, entièrement revus et corrigés. Une progression individuelle de chaque participant, basée sur la participation à de nombreux jeux de rôles et simulations de situations vécues en magasin.

Les "plus" : Une approche originale de la vente qui ne donne pas l'impression au client d'être agressé ou manipulé / Une sensibilisation préalable des vendeurs aux travers des résultats d'enquêtes menées dans plusieurs commerces sur les véritables attentes des clients en matière de relationnel / Une adaptation au contexte spécifique des magasins (activité, implantation, typologie de clients...) / La remise d'un classeur complet "Méthode pratique de vente" ou de l'ouvrage "Entretiens de vente efficaces. Conjuguer résultats et respect du client", publié chez Afnor Editions par l'animateur.

Evaluation : tests – jeux de rôles – attestation de formation et de capacités.

Les Athlètes que nous formons, c'est l'Avenir des Entreprises
et de l'Économie de **DEMAIN** sur le Chalonnais !

POUR ELLES, POUR EUX, POUR VOUS, DEVENONS PARTENAIRES...