

Développer son Chiffre d'affaires grâce aux ventes additionnelles

1 jour - 7 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Valoriser son point de vente au travers de la vitrine pour attirer plus de clients potentiels
- Optimiser l'accueil et les techniques de ventes dans sa boutique pour optimiser les ventes

PROGRAMME

Valoriser son point de vente via une vitrine attractive – séquence 1

- Règle de base pour une vitrine, habitudes clients, règles de base du merchandising, la démonstration boutique

Optimiser L'accueil pour assurer des ventes additionnels – séquence 2

- Les étapes d'une vente en boutique (accueil, découverte, ventes additionnelles ciblées, ...) :
- ✓ L'accueil d'un client
- ✓ La découverte des besoins
- ✓ Propositions de produits
- ✓ Le langage et le vocabulaire du vendeur en magasin
- ✓ Le traitement des objections
- ✓ La conclusion de la vente
- ✓ Les ventes complémentaires
- ✓ La prise de congé

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Vidéo projecteur, paperboard
- Modalités pédagogiques : mise en situation, co-construction, exemples de cas réels et illustrations (exemple : évaluation travaux évalués par échanges pratiques)

FORMATEUR

Formateur expérimenté dans le développement commercial et les techniques de ventes.

Pour plus de renseignements sur le profil du formateur contactez le pôle formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur
Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Lieu accessible aux personnes à mobilité réduite.
Réfèrent Handicap à votre disposition : Séverine DEGIRON à contacter au 04 75 07 54 00

LES +

- Échanger avec les autres Stagiaires
- Exemples concrets
- Gagner en Chiffre d'Affaires
- Taux de satisfaction sur cette thématique Développement commercial : 8,72/10

PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoint
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU

Maison des associations - Privas

DATES / HORAIRES

Privas : 14 juin 2021
de 9h à 12h et de 13h30 à 17h30

TARIF

210 € nets de taxe
Participation de 35 euros pour les TNS sous réserve de la décision du financeur
Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 5 stagiaires est atteint
Inscription possible jusqu'à 15 jours de la date de session

CONTACT

Nadia GONNET
70 allée des Ondines – BP 356
07503 GUILHERAND-GRANGES CEDEX

04 75 07 54 14
nadia.gonnet@cma-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015
Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.