



Les techniques de vente

Objectifs de la formation

Au terme de la formation,
Suivre les étapes clés de la vente : accueil, sondage du besoin, argumentaire, conclusion
Maîtriser les techniques pratiques du merchandising pour dynamiser ses résultats.
Mettre en œuvre une stratégie et intégrer dans sa vente les services et les produits complémentaires
S'adapter et gérer au mieux le flux des clients
Accroître son volume de ventes par la maîtrise des techniques gagnantes de persuasion et de conclusion
S'affirmer face à une clientèle de plus en plus exigeante



Public

Vendeur(se) technique
Conseiller(ère) de vente

Prérequis

Salarié en poste

Modalités

Durée 2 jours 14H

Programme

Journée 1

- Le merchandising qualitatif
- Comportements et attentes de clients de l'hypermarché
- L'Espace de vente
- La circulation (circuit principal et dérivé)
- Les règles d'implantation
- Points chauds (naturels et commerciaux)
- Implantation et présentation des produits
- Animation du linéaire
- Mises en avant
- Théâtralisation :
- Démonstrations percutantes
- Le merchandising quantitatif



Les techniques de vente

Moyens pédagogiques

- Livret pédagogique
- Jeux de rôle
- Techniques construction argumentaire, questionnement, traitement des objections
- Méthode SONCAS, BESION

Programme (suite)

Journée 2

- Influencer ses interlocuteurs
- Renforcer son impact
- Appuyer son argumentation sur la cohérence
- Gérer les temps forts
- Conclure sereinement
- Surmonter les objections
- Vendre son prix
- Percevoir la valeur
- Les objections sur le prix
- Neutraliser la concurrence
- Booster la conclusion

Validation

Evaluation sommative : QCM fin de formation
Evaluation formative : exercices de mises en pratique



Tarifs

intra
Devis
10 participants max

inter
1250 € HT