

Formation Access

338 chemin des Lavandins
13170 Les Pennes-Mirabeau
Email: contact@formationaccess.fr
Tel: 0428709600



Maîtriser les fondamentaux de la vente en boutique (1 jour)

Cette formation se déroule en one to one avec votre formateur dédié, à distance, sur notre plateforme de webconférence, elle est opérationnelle basée sur la pratique avec un coaching adapté à votre profil et à votre planning.

Tarif de la formation

1290.00 € Net de TVA

Durée de la formation

7.00 heures

Profils des stagiaires

- Formation ouverte à tout public

Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation

- Formation à distance
- Formation individuelle
- Délais d'accès : 2 semaines

Prérequis

- Savoir rédiger sur clavier pour l'envoi d'e-mails ou traitement de texte.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les techniques de base de la vente en magasin
- Développer les compétences en communication et en service à la clientèle pour être en mesure de répondre aux besoins des clients de manière efficace
- Apprendre à utiliser les outils de vente modernes, tels que les systèmes de suivi des ventes et les plateformes de commerce électronique, pour améliorer les résultats de vente

Contenu de la formation

- Introduction à la vente en magasin
 - Définition de la vente en magasin et son importance pour les entreprises
 - Les différents types de magasins (grande surface, magasin de détail, magasin de niche)
 - Les avantages et les opportunités de la vente en magasin
- Maîtriser les fondamentaux de la vente en boutique
 - Comprendre les principes de base de la vente en boutique
 - Comment utiliser les techniques de vente pour augmenter les ventes
 - Comment utiliser les données pour améliorer les performances
- Techniques de présentation
 - Présentation physique des produits (mise en scène, étiquetage)
 - Utilisation des outils de merchandising pour mettre en valeur les produits
- Approche client
 - Accueil
 - Analyse des besoins
 - Argumentation

Formation Access

338 chemin des Lavandins
13170 Les Pennes-Mirabeau
Email: contact@formationaccess.fr
Tel: 0428709600



- Techniques de gestion des objections
- Closing
- Service à la clientèle
 - Importance de l'expérience client dans la vente en magasin
 - Comment créer une expérience client positive (écoute, empathie, résolution de problèmes)
 - Comment gérer les plaintes et les commentaires des clients
- Gestion des stocks
 - Comment gérer les inventaires pour éviter les ruptures de stock ou les excédents
 - Comment utiliser les données de vente pour optimiser les achats
 - Comment gérer les retours et les échanges
- Marketing en magasin
 - Comment utiliser les stratégies de marketing pour attirer les clients dans le magasin
 - Comment utiliser les réseaux sociaux pour promouvoir les produits et les offres spéciales
 - Comment utiliser les événements en magasin pour augmenter les ventes
- Suivi des ventes
 - Gestion des relances
 - Techniques de fidélisation
 - Suivi des résultats
- Analyse des performances et de la rentabilité
 - Comment utiliser les données de vente pour évaluer les performances du magasin
 - Comment utiliser les indicateurs clés de performance (KPI) pour suivre les résultats
 - Comment utiliser les données pour prendre des décisions stratégiques
- Communication professionnelle
 - Communication verbale et non-verbale
 - Gestion des conflits
 - Communication en situation difficile
- Conformité et réglementation
 - Connaissance des lois et réglementations applicables à la vente en magasin (règles de sécurité, publicité, etc.)
 - Procédures de conformité pour garantir le respect des lois et réglementations en vigueur
- Cas pratiques
 - Analyse des situations rencontrées dans la vente en magasin
 - Proposition de solutions pour améliorer les performances

Organisation de la formation

Rythme de la formation

- La formation se déroule à distance, en individuel avec votre formateur.
- Il est possible de séquencer la formation en plusieurs sessions afin de nous adapter à votre planning.

Equipe pédagogique

Les formations sont menées directement par votre formateur spécialisé dans la discipline depuis plusieurs années. Elles se déroulent en one to one et sur-mesure.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil du stagiaires dans une salle de webconférence
- Documents supports de formation projetés en partage d'écran
- Démonstration pratique
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites.
- Mises en situation.

Formation Access | 338 chemin des Lavandins Les Pennes-Mirabeau 13170 | Numéro SIRET: 89106648200011 | Numéro de déclaration d'activité: 93131868213 (auprès du préfet de région de: Provence-Alpes-Côte-D'azur) | Version 10/01/2021

Formation Access

338 chemin des Lavandins
13170 Les Pennes-Mirabeau
Email: contact@formationaccess.fr
Tel: 0428709600



- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Accessibilités

La formation se déroulant à distance, une adaptation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter