

# Training intensif de vente

2 j (14 heures)

Ref : COTV

## Public

Responsables, Responsables adjoints, Animateurs de rayons, Equipes de vente

## Pré-requis

Aptitudes commerciales et qualités relationnelles

## Moyens pédagogiques

Formation réalisée en présentiel ou à distance selon la formule retenue  
Questionnaire préalable de positionnement  
Nombreux exercices pratiques et mises en situation, échanges basés sur la pratique professionnelle des participants et du formateur, formation progressive en mode participatif  
Vidéoprojecteur, support de cours fourni à chaque stagiaire

## Modalités de suivi et d'évaluation

Feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur  
Exercices de mise en pratique ou quiz de connaissances tout au long de la formation permettant de mesurer la progression des stagiaires  
Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de stage  
Auto-évaluation des acquis de la formation par les stagiaires  
Attestation de fin de formation

## Objectifs

- Mettre en place un accueil de qualité
- Réussir et valoriser son acte de vente par la règle des 4C
- Développer un argumentaire de vente adapté aux profils du client
- Proposer et valoriser les ventes additionnelles
- Valoriser le programme de fidélité

## Programme détaillé

### METTRE EN PLACE UN ACCUEIL DE QUALITE

- Comprendre les enjeux de l'accueil dans un environnement concurrentiel en pleine évolution
- Soigner la tenue du magasin (abords, entrées, caisses, ambiance générale, décoration, affichage, fond sonore, ...)

## Training intensif de vente

Soigner la tenue de ses univers (rangement, nettoyage, remplissage, étiquetage, ...)

Adopter la bonne posture pour un accueil optimum (tenue, sourire, vocabulaire, gestes, présence et considération, ...)

Aller au devant du client

Prendre contact efficacement

## **REUSSIR ET VALORISER SON ACTE DE VENTE**

---

Comprendre la loi de V. PARETO appliquée à la vente

Faire preuve de considération

Développer questions ouvertes, questions de contrôle et écoute active pour bien comprendre le projet du client et évaluer ses besoins avec pertinence

## **REUSSIR ET VALORISER SON ARGUMENTAIRE DE VENTE**

---

Développer un argumentaire de vente adapté aux profils « SONCAS » et « COULEUR » du client afin de le servir au mieux de ses intérêts

Valoriser avantages, preuves et bénéfices pour le client

Savoir anticiper les questions et les objections du client afin d'y apporter une réponse adaptée

## **DEVELOPPER LES VENTES ET LA FIDELITE**

---

Proposer et réussir les ventes additionnelles

Valoriser le programme de fidélité

Prendre congés efficacement