

Améliorer ses techniques de vente en magasin

Vente



Comment améliorer votre efficacité commerciale ? Comprendre les besoins de sa clientèle, maîtriser les techniques de l'expression orale, développer sa communication non verbale, conclure une vente, fidéliser ses clients, gérer les conflits... un aperçu des points clés à maîtriser pour développer une politique de vente efficace.

Organisation

Session en groupe de 6 personnes

Durée

2 jours (16 heures)

Tarif

1000 € HT

Niveau requis

Aucun

Objectif

Renforcer sa communication commerciale en maîtrisant les fondamentaux de la vente

Plus d'infos

» Prochaines sessions

» Modalités d'inscription

» Sites des formations

Contact

Marjolaine Lavandier

06 71 16 08 80 - 05 61 49 89 38

mlavandier@lesclesdelagestion.fr

Programme

Intégrer la démarche commerciale

- Qu'est-ce-qu'un client ?
- Qu'est-ce-qu'un vendeur ?
- Les objectifs de chacun,
- Les différentes situations de vente.

Identifier les règles de la communication commerciale

- Employer un vocabulaire positif,
- S'exprimer avec les bonnes formulations,
- Développer sa capacité d'écoute,
- Échanger avec empathie,
- Savoir répondre avec assertivité,
- Adopter une attitude mentale positive,
- Soigner sa présentation physique.

Savoir mettre en pratique les techniques de communication

- Connaître les méthodes de questionnement,
- Apprendre à reformuler,
- S'accorder à l'autre par la synchronisation,
- Adapter sa communication à travers le langage verbal et non-verbal,
- S'approprier la règle des 4x20.

Introduction aux techniques de vente

- Distinguer ses clients par la méthode SONCAS,
- Savoir reconnaître les différentes étapes d'un acte de vente,
- Mémoriser la règle des 4c et l'acrostiche « PLAISIR ».

Intégrer les fondamentaux des techniques de vente

- Prendre contact,
- Découvrir les besoins,
- Reformuler pour confirmer,
- Argumenter,
- Traiter les objections,
- Défendre son prix... si nécessaire,
- Prendre congé.