









Etre un commerçant et non pas simplement un distributeur

OBJECTIFS

-  Réussir à bien appréhender la différence entre le métier de distributeur/vendeur et celui de commerçant de proximité
-  Etre capable de transporter les visiteurs d'un univers anonyme à un univers personnalisé
-  Etre à même d'identifier les préférences relationnelles des clients afin de mieux s'adapter à eux
-  Réussir à pratiquer aisément des séquences démonstratives porteuses d'intention d'achat
-  Savoir transformer les envies en prises de décision en levant les réticences éventuelles
-  Accompagner le client dans une nouvelle expérience d'achat fidélisant

PROGRAMME

Atelier 1 : Intégrer les composantes essentielles d'un nouveau métier avec une nouvelle approche : le commerce et non la distribution !

Atelier 2 : Savoir adapter sa relation et sa communication selon les besoins, les clients et les situations

Atelier 3 : Savoir mettre en œuvre une vente démonstrative et convaincre

Atelier 4 : Savoir concrétiser la vente

A l'issue de chaque atelier, les participants sont invités à confronter leur expérience à leurs pratiques pour identifier leurs points forts et les compétences à développer en termes d'agilité commerciale.

Un plan d'action personnalisé est élaboré en fin de session

DUREE

2 jours

PUBLIC

Vendeur en magasin,
vendeur en grande surface...

Pré REQUIS

Aucun

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

PEDAGOGIE

Techniques de coaching individuel et collectif.
Mise en action des vendeurs sous format ludique de découverte.
Apports théoriques mais pour l'essentiel la pédagogie porte sur la prise de conscience et la remise en question.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier :
sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonomiste, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter sur notre site internet le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

