Intitulé du module :
Module 2 - Techniques de vente spécial détaillants en chaussures

Contenu du programme

QUESTIONNAIRE PRÉPARATOIRE sur les attentes vis-à-vis de la formation

PRÉSENTIEL

Tester les techniques de prises de contact en fonction des flux
Se remémorer les fondamentaux de la prise de contact
S'exercer à la prise de contact personnalisé en fonction de différente situation
Partager ses expériences : débriefing et feedback

Pratiquer l'art du questionnement et de l'écoute active selon les situations
Réviser les avantages du questionnement et des différentes approches.
S'entrainer au questionnement pour poser des questions ouvertes et fermées afin de découvrir les besoins d'un client fictif.
Pratiquer l'écoute active avec des mises en situation
Echanger sur les points forts et axes de progrès

Applique les techniques de persuasion et de conclusion en fonction des flux
Construire des argumentaires persuasifs avec les méthodes CAB et SONCAS
Simuler des objections de clients et pratiquer des réponses appropriées
Développer les ventes supplémentaires selon les attentes et les situations
Mettre en pratique les compétences acquises pour conclure une vente avec un client fictif

Conclusion
Synthétiser les points clés
Concevoir son plan d'action personnaliser
Questionnaire de satisfaction

ÉVALUATION DES ACQUIS
QUESTIONNAIRE DE SATISFACTION

Objectifs pédagogiques

- S'exercer à la méthode ADAC
- S'entrainer à adopter ses techniques de vente selon les flux clients et les attentes du client

Public visé
Tous salariés de la branche professionnelle des détaillants en chaussures

Prérequis
Avoir suivi le module 1 sur - Techniques de vente spécial détaillants en chaussures

Modalités pédagogiques
Sous-groupe
Quizz
Autodiagnostique
Jeux de rôles filmés
Vidéo
Mise en pratique

Durée de formation en heures et en jours
1 jour (7h)

Organisme de formation – contact de l'OF à renseigner mail et Tel
Luc LEPETIT
Nell & Associés
E : luc.lepetit@nell-associes.com
T : +33. (0)1 77 19 34 48
M : +33. (0)7 67 73 91 25