

Intitulé du module :

CONNAISSANCES TECHNIQUES GÉNÉRALES DES VENDEURS DE CHAUSSURES (PRÉSENTIEL)

Contenu du programme :

MATIN (3h30) :

1. AFFINER VOTRE SAVOIR SUR LE CHAUSSANT POUR AUGMENTER VOS VENTES

Le pied : Anatomie, morphologie, physiologie, le pied en mouvement
Un chaussant pour chaque profil : Adulte H/F, enfant, sénior, population diabétique...

2. CHOISIR LE CHAUSSANT IDEAL EN FONCTION DES BESOINS DE VOS CLIENTS :

Poser les bonnes questions
Comment bien définir les pointures ?
Maîtriser les styles de chaussures pour mieux conseiller

APRES-MIDI (3h30)

3. ARGUMENTER SUR LES STYLES DE CHAUSSURES ET LEURS USAGES

Questionner le client pour mieux argumenter
Traiter les objections des clients

4. DE L'ATELIER A LA VENTE : MAITRISER LES MATERIAUX ET LES PROCÉDES DE LA FABRICATION

Les essentiels des matériaux de chaussures (caractéristiques et avantages)
Les procédés de montage et de fabrication

Objectifs pédagogiques :

Acquérir ou se perfectionner aux connaissances de base du métier de vente en chaussures.

Public visé

Vendeurs et responsables en magasin

Prérequis

Aucun

Modalités pédagogiques
PRÉSENTIEL

Apport théorique structuré et illustré : anatomie du pied, morphologie, pathologies fréquentes.

Exercices pratiques et mises en situation (choix de chaussures adaptées à différents profils)

Atelier d'analyse de la posture de questionnement : travailler les formulations pour comprendre les besoins du client

Durée de formation en heures et en jours
7 heures – 1 jour

Organisme de formation : **SAGEFORM**

Contact de l'OF :

kaci.ouhamou@sageform.fr

06 98 81 50 60