

AMÉLIORER LA RELATION AVEC LE CLIENT / MISE EN PRATIQUE

Contenu pédagogique

Matinée

- Échange avec le participant sur son poste de travail
- Explication de son action de vente en magasin
- Rappeler et fixer les objectifs de la journée
- Possibilité de visualiser des situations de vente de la formation théorique s'il y a lieu et décryptage rapide

Après- midi

- Mises en situation tout au long de la journée
- Débriefing et analyse systématique (Grille d'auto évaluation)
- Échange en fin de formation sur les objectifs de la journée
- Repositionner les objectifs ou poursuivre les actions déjà identifiées et non finalisées

Organismes et lieux de formation

- **AGOSTINO NANTES** AGOSTINO FORMATION LYON, AGOSTINO FORMATION NANTES, ALSACE DOMICILIATION, FEDERATION FRANCAISE DES DETAILLANTS EN CHAUSSURES, FLEX O, L'ODYSEE - BORDEAUX, LE BOIS BRIAND, REGUS LILLE EUROPE, Repère Coworking

OBJECTIF

Enrichir ses savoirs être et ses savoirs faire afin d'appliquer l'ADAC (Accueillir - Découvrir - Argumenter - Conclure) dans son action de vente. Permettre aux vendeurs et responsables de magasin de développer les ventes et de valoriser le m...

PUBLIC CONCERNÉ

Responsable de magasin
Responsable adjoint de magasin
Vendeur Hôtesse de caisse

PRÉREQUIS

Avoir suivi la formation théorique

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les enseignements sont représentés par des mises en situations pratiques et plus ou moins ponctuelles et plus ou moins longues en fonction du groupe. Un débriefing est systématiquement réalisé en groupe ou en individuel voir encore en binôme afin de ...

DURÉE

7.00h