APPROFONDISSEMENT PRATIQUE DE LA TECHNIQUE METIER OU VENTE / CONSEIL - « EXPERT» M3N2

Contenu pédagogique

 Rappel des objectifs du M2 Niveau 1 ou M2 Niveau 2.

 Echange avec les participants sur leurs difficultés à appréhender, à analyser, leurs clients.

 Explications et organisation du déroulement de la journée.

 Présentation des typologies clients utilisée lors des mises en situation.

 Mises en situation et exercices tout au long de la journée.

 Analyse et débriefing de chaque situation.

 Echange en fin de formation sur les objectifs de la journée.

 Repositionner ou poursuivre les objectifs déjà identifiés et non finalisés.

OBJECTIF

Agir et réagir en conscience de soi et de l'autre dans le but d'individualiser et d'optimiser ses relations clients.

PUBLIC CONCERNÉ

Vendeuses confirmées, hôtesse de caisse, responsables de magasin

PRÉREQUIS

Avoir suivi auparavant le module M2 Niveau 2

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Accompagnement individualisé dans des situations vécues par le groupe ou dans des contextes évolutifs. Soit par des messages spécifiques que le formateur souhaite mettre en œuvre. Travaux tout au long de la journée. (Grille d'autoévaluation) Possibil...

DURÉE