

AMÉLIORER LA RELATION AVEC LE CLIENT - MISE EN PRATIQUE

Contenu pédagogique

- 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.
- 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 NANTES, ALSACE DOMICILIATION, FEDERATION FRANCAISE DES DETAILLANTS EN CHAUSSURES, L'ODYSEE - BORDEAUX, LE BOIS BRIAND

OBJECTIF

Enrichir ses savoirs faire et ses savoirs être afin d'appliquer l'ADAC en magasin de chaussure. (Accueillir - Découvrir - Argumenter - Conclure). Mettre en application le contenu de la formation théorique. Travailler en profondeur les technique...

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables de magasin. Responsables adjoint de magasin. Vendeuses, vendeurs. Hôtesse de caisse.

PRÉREQUIS

Aucun

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthode et outils support : Book de formation. Mise en situation. Débriefing sur vécu des stagiaires. Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement Accompagnement individualisé dans des situations vécues ou dans des contextes évol...

DURÉE

7.00h