

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