

RENFORCER SES COMPÉTENCES EN MATIÈRE DE RELATION AVEC LA CLIENTÈLE - 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** FEDERATION FRANCAISE DES
DETAILLANTS EN CHAUSSURES

▼ OBJECTIF

- Mettre en application le contenu de la formation théorique.
- Travailler en profondeur les techniques de vente de chaque participant dans des situations accompagnées.
- Travailler avec les outils du magasin.
- Faire évoluer les automatismes, les at...

▼ 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