ACCUEILLIR ET VENDRE EN MAGASIN
1 jour / 7 heures
350 € / pers

OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)

A l'issue de l'action de formation, le ou la participant(e) sera capable de :

- Adopter une bonne attitude pour réussir ses ventes en magasin

OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

Connaître son potentiel relation client.
Maîtriser les outils de la communication et de la négociation pour plus d'efficience.

PUBLIC

Toute personne en contact avec la clientèle.

PREREQUIS

Personne majeure et francophone.

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES DE L'ACTION DE FORMATION

Prise en compte des attentes et des besoins identifiés préalablement à l'action de formation.
Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de partages d'expériences.

LIEU DE FORMATION

CCI FORMATION – 5, rue Jean-Antoine CHAPTAL 57070 METZ
Cette formation est possible en présentiel ou en distanciel grâce à une connexion avec votre ordinateur ou votre smartphone.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session
Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

CONTACTS

Téléphone : 03 87 39 46 66
Mail : formationcontinue@moselle.cci.fr
Web : www.cciformation.org

ACCESSIBILITE

Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain.
Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

PROGRAMME

Le potentiel d'accueil
Se préparer à la vente
Comportement et ascendance
Comportement et émotivité
Les messages contraignants
Les réflexes relationnels

La relation de confiance
Bien accueillir
La stratégie relationnelle avec la synchronisation, l'empathie et l'adaptabilité
Les outils indispensables

La relation commerciale
Vendre avec succès
Les étapes incontournables et les règles d'or à respecter

Points forts de la formation action
Jeux de rôle filmés et débriefés qui permettent d'identifier clairement ses atouts et ses points d'amélioration et développer ainsi un comportement gagnant-gagnant

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de fin de formation individualisée.
Evaluation des acquis en cours de formation par des outils adaptés et communiqués en début de l'action de formation (exemples : quizz, mises en situation, jeux de rôle, …)

DATES Site de Metz (autre sur demande)

28 janvier 2022
13 juin 2022
10 octobre 2022

DISPOSITIONS PRATIQUES

Effectif maximum *:* **8 participants**

POUR ALLER PLUS LOIN

Maîtriser les fondamentaux de la vente.