



Motivu'up : Améliorer ses ventes en magasin

LE CONSTAT :

Avant vous pouviez satisfaire vos clients en vous appuyant essentiellement sur la technique, et notamment depuis la présence d'internet et du digital vous devez maintenant professionnaliser vos pratiques pour vendre avec plus d'aisance et aussi pour développer la performance de votre entreprise !

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier le projet du client
- Être à l'écoute du client sans interpréter
- Identifier rapidement toutes les ventes complémentaires potentielles
- Alternier les questions ouvertes et fermées pour affiner la compréhension des besoins clients
- Répondre aux objections

Afin d'optimiser votre technique de vente et améliorer vos résultats.

LE PROGRAMME :

A – Présentation et interactivité avec le groupe

- Accueillir chaque participant de manière individualisée et avec convivialité
- Faire un tour de table express : Prénoms, noms, fonction, entreprise
- Présenter le programme et fixer/rappeler les objectifs pour rester mobilisé
- Pour quelles raisons avez-vous choisi de suivre cette formation à distance ?
- Quiz début de formation.

B – La découverte des besoins partie « théorique »

- Pourquoi le client semble-t-il poser des questions « sottes » ?
- Créer son plan de découverte avec méthode
- Identifier toutes les ventes complémentaires potentielles
- Orienter son questionnement sur la vente projet (et non pas uniquement produit).

C – Le traitement des objections partie « théorique »

- Recenser les principales objections des clients
- Utiliser les objections comme tremplin pour la vente.



D – La découverte des besoins et le traitement des objections partie « pratique »

- Enchaînement des situations 1 à 9 (visionner les différentes vidéos pédagogiques) sur la découverte des besoins et le traitement des objections
- Récapitulatif des bonnes pratiques.

E – S'entraîner à réaliser accueil – découverte client – traitement des objections

- Exercices de mise en situation pour réaliser accueil – découverte des besoins et traitement des objections avec professionnalisme
- Débriefings (individuels et collectifs) des exercices de mise en situation pour réaliser un accueil de qualité
- Quiz fin de formation.

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthode active :

- Support-vidéo exclusif et interactif (Réalisé en entreprise pour mieux se projeter et faciliter la compréhension et l'assimilation du sujet)
- Mises en situation de chaque participant à partir de cas concret en relation avec sa pratique

Transmission d'expérience et de conseils :

- Exemples et préconisations concrètes

Méthode interrogative :

- Le formateur part de l'expérience de chaque stagiaire

Méthode affirmative :

- Le formateur fait des apports théoriques et techniques pour améliorer les pratiques.

LES PLUS DE LA FORMATION

Une progression sur mesure : chaque participant progresse grâce à des exercices personnalisés

La valorisation de soi : chacun valorise son « capital image » grâce aux conseils d'un professionnel en développement commercial et en communication d'entreprise.

LE PUBLIC ET PRE REQUIS

Être en charge du management, de la relation client et du commerce ou susceptible de le devenir rapidement - Chefs d'entreprises, managers et collaborateurs débutants et/ou confirmés.

LES MODALITES ET DELAI D'ACCES

Dates à convenir selon accord contractuel à négocier.

Mise à disposition d'aide à la connexion TEAMS possible.



LES MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Quiz en début et en fin de formation afin de mesurer les acquis des participants
Débrief de la formation élaboré par le formateur et présenté au chef d'entreprise soit par TEAMS, soit par téléphone ou soit par mail.

L'ORGANISATION DE LA FORMATION

Cette formation est réalisée entièrement à distance en utilisant l'application TEAMS.

LA DURÉE

3h00.

LE TARIF

Forfaitaire selon accord contractuel négocié.

ACCESSIBILITÉ AU PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduites ayant accès à un système supportant la classe virtuelle TEAMS.
Pour tout autre type de handicaps, en particulier lié à l'utilisation intensive d'écran (handicap sensoriel, épilepsie des jeux), nous contacter au préalable pour étude.

Copyright ©1er janvier 2021