

Améliorer votre performance commerciale en surface de vente

Objectifs de formation

A l'issue de la formation, le stagiaire

- Saura utiliser l'espace de vente et la borne pour vendre plus
- Améliorera sa performance dans la conduite et la conclusion de l'entretien de vente

Pour qui ?

Directeur de magasin, chef de secteur, vendeur

Toute personne présente surface de vente en contact avec la clientèle

Principaux thèmes étudiés au cours de la formation

Comment se comporter dès les premières secondes ?

- Aborder le prospect : sourire, regard, déplacement, gestuelle
- Etablir le lien et la confiance : Accroche, intonation, rythme
- Repérer et filtrer les vrais clients potentiels : Identifier les signes d'intérêts

Comment influencer les différents acteurs de l'achat ?

- Identifier les motivations d'achat : objectives et subjectives
- Repérer les « alliés » de sa vente et s'appuyer sur eux
- Donner envie au client
- Décliner l'argumentaire spécifique à chaque client
- Rebondir sur les objections

Comment mettre à profit le corner Hespéride ?

- Se déplacer dans l'espace de vente à bon escient
- « Faire vivre » les produits en démonstration pour transformer la demande d'information en vente
- Savoir utiliser la borne au bon moment comme tremplin vers la commande.

Méthode pédagogique

Basé sur une participation active de chacun, la formation allie les apports théoriques et les exercices pratiques, jeux de rôles filmés qui facilitent l'appropriation des techniques enseignées.

Durée

2 jours