

Commercial

Développer son Chiffre d'affaires grâce aux ventes additionnelles

1 jour - 7 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Valoriser son point de vente au travers de la vitrine pour attirer plus de clients potentiels
- Optimiser l'accueil et les techniques de ventes dans sa boutique pour optimiser les ventes

PROGRAMME

Valoriser son point de vente via une vitrine attractive – séquence 1

- Règle de base pour une vitrine, habitudes clients, règles de base du merchandising, la démonstration boutique

Optimiser L'accueil pour assurer des ventes additionnelles – séquence 2

- Les étapes d'une vente en boutique (accueil, découverte, ventes additionnelles ciblées, ...) :
- ✓ L'accueil d'un client
- ✓ La découverte des besoins
- ✓ Propositions de produits
- ✓ Le langage et le vocabulaire du vendeur en magasin
- ✓ Le traitement des objections
- ✓ La conclusion de la vente
- ✓ Les ventes complémentaires
- ✓ La prise de congé

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Vidéo projecteur, paperboard
- Modalités pédagogiques : mise en situation, co-construction, exemples de cas réels et illustrations (exemple : évaluation travaux évalués par échanges pratiques)

FORMATEUR

Sylvie GUYENOT : possédant une expérience et des compétences en lien avec la formation dispensée (pour plus de détails sur le profil du formateur, contacter le service formation)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur
Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Places de parking PMR devant le bâtiment et ascenseur pour accéder au bâtiment.
Boucle auditive pour les personnes malentendantes.
Référént Handicap est à votre disposition : Karine Baudry à contacter au 04 74 47 49 55.

Mise à jour le 10 mai 2021

LES

- + Échanger avec les autres Stagiaires
- Exemples concrets
- Gagner en Chiffre d'Affaires
- Taux de satisfaction sur cette thématique : 8,61/10 au 2^e semestre 2020

PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoints
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU [Voir sur notre site internet](#)

DATES / HORAIRES

[Voir sur notre site internet](#)

TARIF

210 € nets de taxe

Participation de 35 euros pour les TNS sous réserve de la décision du financeur

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint).

DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 5 stagiaires est atteint
Inscription possible jusqu'à la veille de la date de session

CONTACT

Service Formation - CMA01
102 Bd Edouard Herriot
01000 BOURG EN BRESSE
04 74 47 49 08 / 04 74 47 49 57
formation.ain@cma-auvergnerhonales.fr

Siret : 130 027 956 00015
Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.