

# > Accueil et Vente en magasin



## **Objectifs :**

- Accueillir les clients et véhiculer une bonne image de marque
- Conseiller et vendre
- Créer le contact et fidéliser
- Apprendre à maîtriser le "contact client" et la vente



## **Public :**

- Responsables de magasins, vendeurs en magasin



## **Contenu :**

- Savoir accueillir
- Se mettre à la disposition du client
- Respecter les attentes du client
- Apprendre à écouter
- Détecter les besoins
- Comprendre les besoins
- Apprendre à répondre aux besoins
- Valoriser le produit ciblé
- Vendre le produit
- Savoir traiter les objections
- Conclure la vente
- Conforter le client dans son choix
- Accompagner le client jusqu'à sa sortie

## **Méthode pédagogique :**

Alternance d'apports théoriques, de construction d'argumentaires et de jeux de rôles filmés et analysés

Travail sur les messages verbaux et non verbaux, sur la voix et les attitudes physiques

## **Durée :**

1 jour

## **Prix nets :**

en intra-entreprises : 1 140 €