



Programme de Formation

Perfectionnement en vente

Objectifs

- Découvrir et/ou optimiser ses compétences relationnelles
- Développer la communication commerciale selon les différentes étapes de la vente
- Comprendre les clients selon leur typologie en développant ses capacités à découvrir leurs besoins et à identifier le processus de leur prise de décision
- Appliquer les techniques d'entretien de vente et révéler son professionnalisme
- Améliorer sa capacité à faire face aux objections des clients
- Intégrer le merchandising dans la stratégie commerciale du point de vente

Durée

- 35 Heures (7h/jour sur 5 jours)

Nombres de personnes

- Minimum 4 personnes
- Maximum 12 personnes

Délai d'accès

- Nombre minimum de stagiaires
- Accord de financement

Prérequis

- 1 an d'expérience dans le secteur de la vente-commerce

Cas de dispense

- Aucun

Accessibilité

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Modalités des acquis de la formation

- Validation par le formateur tous au long de la formation

Condition de validation

- Valider l'examen de fin de formation sous forme de QCM

Documentation

- Attestation de formation
- Livret stagiaire

Moyens pédagogiques

- Support pédagogique
- Penderie et des articles de vente (de commerces différents)

Date de session

- Nous contacter ou rendez-vous sur [www.alpes-
formations-conseils.fr](http://www.alpes-formations-conseils.fr)

Responsables pédagogiques

- M. Jean-Karol DEGASPERI – Mme. Sandra AUDU

Devis, renseignements et inscriptions

- Mail : afc.degasper@yahoo.fr
- Tél : 06 75 10 93 78

Suite de parcours ou débouchés

- Mail : afc.degasper@yahoo.fr
- Tel : 06.75.10.93.78

Programme

Introduction

- Brainstorming
- Présentation individuelle
- Evaluation des besoins

Les compétences des conseillers-vente

- Analyse des différentes pratiques
- Description des caractéristiques d'un (e) conseiller (ère) de vente d'exception

La vente

- Présentation des huit étapes de la vente
- Définition de leurs rôles
- Mises en pratique des points théoriques et commerciaux
- Auto-évaluation

Le merchandising

- Définition du merchandising
- Analyse de son rôle commercial et de la stratégie d'agencement de la boutique
- Animation commerciale

Conclusion

- Bilan de la semaine
- Evaluation par QCM