

LES TECHNIQUES DE VENTE ADAPTEES AU PRÊT A PORTER

Public	Prérequis	Durée	Prix
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Au responsable ◆ Vendeur/vendeuse ◆ Conjoint d'artisan ◆ Ouvrier qualifié 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Connaissance de son activité 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Durée : 21 h ◆ Présentiel / Intra 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Coût total : 1000 € HT/ Jour

Principaux contenus

Acquérir des méthodes simples et des outils pratiques afin de :

- ◆ Cerner le client
- ◆ Contacter pour enclencher le dialogue
- ◆ Connaître les besoins du client pour s'adapter à son offre
- ◆ Conclure la vente

Modalités de la formation

- ◆ Présentiel/intra entreprise
- ◆ Possibilité de valider un bloc de compétence

Après la formation

- ◆ S'adapter et employer les techniques de vente face au client.

Documents administratifs remis

- ◆ Attestation d'assiduité
- ◆ Certificat de réalisation
 - ◆ Plan d'action
 - ◆ Règlement intérieur
 - ◆ Livret d'accueil stagiaire
- ◆ Programme de formation détaillé

Objectifs généraux

- ◆ Intégrer les différentes étapes du processus de vente
- ◆ Comprendre le client
- ◆ Donner envie par une prise de contact positive et motivante
- ◆ Susciter par une accroche vendeuse
- ◆ Créer l'interaction avec le client
- ◆ Découvrir les besoins et la situation du client
- ◆ Questionner le client
- ◆ Répondre en souplesse aux objections du client
- ◆ Saisir le bon moment pour conclure
- ◆ Verrouiller la suite à donner

Les plus de la formation

- ◆ Des intervenants qualifiés, aux compétences techniques et pédagogiques actualisées.
- ◆ Une formation active et inter active avec des mises en situation sur cas concret.
- ◆ Remise d'une documentation complète et ciblée.

Mode d'évaluation des acquis

- ◆ Evaluation au fur et à mesure de la progression.
- ◆ Evaluation continue clôturée par des cas concrets.
- ◆ Appréciation par le participant du niveau d'amélioration de ses connaissances et compétences.
- ◆ Suivi régulier par un plan d'action

Accès à la formation

- ◆ Conditions d'accès PSH (Personne en Situation de Handicap) disponible sur notre site internet

Validation

- ◆ Maîtriser les techniques de ventes
- ◆ Cerner et agir en conséquence des besoins clients

Accompagnement

- ◆ Le stagiaire se forme sur son lieu d'activité
- ◆ En début de formation, le formateur EFPAC évalue ses besoins et lui crée un parcours individualisé en lui fixant des objectifs de formation et d'entraînement.
- ◆ Notre formateur accompagne le stagiaire de façon personnalisée afin d'appréhender les connaissances, de valider les prérequis, de mesurer les compétences et d'étalonner la formation. Les échanges sont permanents avec le formateur.
- ◆ Le formateur accompagne également le/les stagiaires dans leurs travaux pratiques et dans la réalisation de leurs supports.
- ◆ En fin de formation, le formateur valide l'ensemble des travaux, établit le bilan et transmet les résultats de la formation au travers d'un bilan personnalisé accompagné de l'attestation de formation.

PROGRAMME DETAILLE :

Objectif	DUREE
MODULE 1 – Cerner le client	5 heures
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Intégrer les différentes étapes du processus de vente ◆ Comprendre le client 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Actions à mener (Plan d'action) ◆ Intervention formateur sur place

Objectif	DUREE
MODULE 2 – Contacter pour enclencher le dialogue	5 heures
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Donner envie par une prise de contact positive et motivante ◆ Susciter par une accroche vendeuse ◆ Créer l'interaction avec le client 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Actions à mener (Plan d'action) ◆ Intervention formateur sur place

Objectif	DUREE
MODULE 3 – Connaître les besoins du client pour s'adapter à son offre	6 heures
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Découvrir les besoins et la situation du client ◆ Questionner le client ◆ Construire et présenter des arguments percutants ◆ Répondre en souplesse aux objections du client 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Actions à mener (Plan d'action) ◆ Intervention formateur sur place

Objectif	DUREE
MODULE 4 – Conclure la vente	5 heures
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Saisir le bon moment pour conclure ◆ Engager le client à l'achat ◆ Verrouiller la suite à donner 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Actions à mener (Plan d'action) ◆ Intervention formateur sur place

Les exercices

- ◆ Prise de conscience de l'impact de son comportement et de son mode de communication
- ◆ Travail de la prise de contact
- ◆ Training argumentation et objection
- ◆ Analyse et réajustements