

Communiquer efficacement pour vendre en magasin

Publics ciblés : Tous publics

Prérequis : aucun prérequis nécessaire

Lieu : En intra ou en inter, à définir avec le client

Durée : 3 jours soit 21 h (9h-12h30 – 13h30-17h)

Dates : à définir (lors de la convention)

Accessibilités aux situations de handicaps :

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. AGEFIPH est notre principal partenaire spécialisé. Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter en amont pour un entretien individuel.

Objectifs pédagogiques : Accueillir un client, analyser ses besoins, argumenter et conclure une vente

Objectif opérationnel : A l'issue de la formation, vous serez en capacité de communiquer efficacement et vendre en magasin

Tarifs : 950 euros par stagiaire pour les 3 jours

Groupe de 1 à 12 personnes

Indicateurs de résultats : Pas encore évalué

Contenu (progression pédagogique)

Module 1 : Accueillir son client

- Savoir décoder un message non-verbal
 - Les gestes
 - Les attitudes
 - La tenue vestimentaire
- Apprendre les règles d'or de l'accueil
 - Montrer de l'intérêt à la personne
 - Décoder les indicateurs de l'état émotionnel de la personne
 - Soigner sa tenue et sa posture

Module 2 : Analyser les besoins du client

- Savoir décoder un message non-verbal
- Savoir s'exprimer, maîtriser la technique de l'oral – Paroles et gestes
- Savoir écouter, laisser l'autre s'exprimer – Ecouter ce n'est pas interpréter
- Etre capable de comprendre un message, de reformuler et de questionner

Module 3 : Argumenter

- Savoir rendre compte en structurant de manière claire et logique
 - Apporter des détails et des précisions
- Etre capable de négocier avec autrui
 - Savoir convaincre : Avec les bons arguments, au bon moment, au bon endroit, avec les bons moyens

Contact :

✓ Nathalie 06 84 23 78 36
nathaliefavrepro@gmail.com

Délai d'accès : Notre organisme de formation s'engage à répondre en 48h à toute demande d'information relative pour toute formation. Une fois le contact établi, nous envisagerons conjointement la date la plus appropriée en fonction de vos besoins et de vos enjeux. Sauf cas particulier, la mise en place de la formation pourra se faire dans le mois suivant votre demande.

Méthodes et ressources pédagogiques : Approche ludique basée sur les techniques de communication avancée et de vente employé commerciale en magasin. Les séquences sont construites avec des apports théoriques, des phases de recherche, des mises en application, des jeux de rôle, des débriefings. Diaporama en support, les méthodes sont envoyées aux stagiaires par mail sous forme PDF

Moyens d'évaluations et suivi du stagiaire :

- A l'entrée en formation, tour de table, questionnaire en amont de la formation
- Pendant la formation, évaluation des stagiaires après chaque module, émargements à signer à chaque 1/2 journée
- A la fin de la formation, tour de table, évaluation de la formation et du formateur, attestation de présence, compte-rendu oral des évaluations observées tout au long des séances.

Formateur : Nathalie Faivre - formatrice experte dans le bien-être et le développement de l'être humain

Les + de Nathalie : Place l'être humain au cœur des organisations grâce aux différentes formations suivies : Partenaire certifiée Hallos Triads Intelligence relationnelle, Coaching, PNL (Programmation NeuroLinguistique), analyse transactionnelle, méthodes de psychologie énergétique (EFT/Matrix, Ego states, théorie de l'Attachement), hypnose, sophrologie et Yoga du rire. Met à votre service ses compétences de manager, de communication avancée et d'accompagnatrice de publics en recherche d'emploi.


