

La Vente en Magasin de produits régionaux

Objectifs pédagogiques

- ✓ Animer son magasin pour accroître les performances commerciales.
- ✓ Apprendre à construire des arguments pour les produits en vente dans son magasin.
- ✓ Savoir « vendre » les atouts de sa région

Programme

Accueillir

- personnaliser son accueil pour créer un climat de confiance
- aller vers le client sans le déranger
- accueillir quand il y a affluence
- les formules magiques

Découvrir

- poser les bonnes questions s'intéresser à son client.
- identifier les besoins et les attentes du client

Echanger

- s'imposer sans en imposer
- argumenter sur ce qui intéresse son client
- le choix des mots pour parler des produits et de leur utilisation.
- gérer les objections
- les étapes d'une dégustation réussie
- les 3 types de ventes additionnelles.

Conclure

- faire revenir son client
- recommander un autre magasin de produits régionaux
- parler des sites remarquables environnants

Méthodes pédagogiques

Pédagogie en 3 temps : prise de conscience – apport théorique – entraînement.

Temps fort : entraînement à l'accueil en vidéo, exercice de dégustation et d'argumentation avec les produits, exercice sur les 3 types de ventes additionnelles.

Support

Un dossier sera remis à chaque participant

Public visé

Cette formation s'adresse aux personnes travaillant dans les points de vente des magasins de vente directes.

Durée date et lieu

Durée	1 jour
Date	1 à définir
Lieu	A définir

Coût de la formation

Tarif adhérent	325,00 € HT (soit 388 ,70 € TTC)
Tarif non adhérent	455,00 € HT (soit 544 ,18 € TTC)

Intervenant

Alain CLAUDEL – Formateur et consultant : 20 ans d'expérience de terrain dans la vente et la relation commerciale en tant que cadre et chef d'entreprise. Spécialisé dans le conseil commercial et l'accompagnement individuel des commerciaux.

Vous êtes intéressé(e) par cette formation, merci de contacter Céline GOURRE –
celine.gourre@lria.fr – 04.67.04.30.18
N° d'organisme de formation : 91 34 0591434