

ÊTRE UN VENDEUR DE SOLUTION

17 heures soit 2 journées et demie en présentiel

Tarif

2570 € pour un groupe
de 10 personnes
maximum

Réservé
aux
entreprises

La formation fera que vous deviendrez un vendeur « aguerri ». Elle a pour l'avantage de cibler toutes les techniques de vente afin de satisfaire le client dans la relation, la recherche du/des bons produits, la proposition de solution complète, la conclusion et la fidélisation !
post achat

▪ Public concerné

Vendeurs – Responsables rayons – Managers

▪ Prérequis

Être sur un poste commerce depuis 3 mois

▪ Lieu et délai d'accès

Intra : La formation s'effectuera dans les locaux de l'entreprise

Inter : Rise Me Up aura la charge de l'organisation

La formation pourra s'effectuer 1 mois après la demande

▪ Objectifs et contenu de la formation

A l'issue de cette formation, les participants seront capables d'identifier les différents types de clients tout en proposant une solution complète dans un temps mesuré



✓ **Comprendre les comportements d'achats et attitudes en magasin**

Distinguer les ROPO, ATAWAD, SHOOWROMING et WEB TO STORE

Distinguer les différentes attitudes des clients en magasin

Mettre un nom sur chacun d'entre eux

✓ **Créer un lien avec 100 % de mes clients**

Faire le premier pas en invitant le client à échanger

Gérer l'affluence sans pour autant délaissé mon premier client

Répondre aux premières questions « embûches »

✓ **Conduire mon client vers la solution**

Comprendre les envies de mon client par le bon questionnement

Identifier les bons produits en les argumentant

Proposer une solution complète : produit + complémentaires + services

✓ **Conclure efficacement**

Réagir face aux attitudes et savoir rebondir

Conforter le client dans son acte d'achat

Fidéliser le client post-achat

▪ Méthode pédagogique

Les participants mutualisent leurs idées. Le formateur est un facilitateur et apportent des éléments complémentaires. Les exercices sont variés : réflexions en commun, jeux, analyses de situations, mises en situation filmées avec un regard croisé.

Un livret de formation sera remis aux participants

▪ Evaluation

Un quizz de positionnement sera effectué en début de formation

Un quizz d'évaluation de fin de formation sera effectué en fin de formation

▪ Accessibilité

Nous vous invitons à nous signaler vos besoins liés à une situation de handicap afin d'adapter nos conditions d'apprentissage, handicap@risemeup.fr

▪ Animateurs

Nos animateurs sont experts dans ces domaines. La formation pourra être animée par :

DELPHINE RICHARDSONS-DILLY - VIRGINIE CALMUS - CHRISTIAN KRONENBERGER - BRIEUC TUAL