

VENDRE UN PROJET A L'ERE DU DIGITAL

21 heures soit 3 journées en présentiel

Réservé aux
entreprises,
groupes et
individuels

Tarif

Intra : 3850 € pour un
groupe de 10
personnes maximum

Inter : 1650 € par
personne

Groupe : nous
contacter

drichardsons@risemeup.fr

La formation reprend les bases de la vente pour que vous soyez un vendeur « aguerrri ». Elle inclut en plus une réflexion, de nouveaux réflexes quant aux outils digitaux « être en adéquation avec les nouvelles technologies et nouvelles attitudes clients » !

Public concerné

Vendeurs – Responsables rayons – Managers

Prérequis

Intra : Être sur un poste commerce depuis 3 mois

Inter / groupe : avoir un projet professionnel orienté vers le commerce

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 de concrétiser leur vente en fonction des typologies clients et outils d'aide à la vente



✓ Identifier les comportements d'achats des clients actuels

Distinguer les ROPO, ATAWAD, SHOOWROMING et WEB TO STORE

Tirer les avantages de chacun d'eux

Acquérir les bons gestes vente et posture pour chaque comportements

✓ Adopter la bonne posture du début à la fin de la relation clientèle

Identifier les attentes de nos clients envers le vendeur actuel

Créer un lien en étant pro actif : entrée en relation, proposition de services, mobilité...

Utiliser les vecteurs de la communication

Ecouter attentivement et savoir rebondir pour poser le jalon

✓ Mener l'entretien

Comprendre les envies de mon client par le bon questionnement, notamment sur sa recherche internet

Identifier les avantages et les solution quant aux outils de vente « digital »

Avoir une posture en lien avec l'utilisation des outils digitaux lors de la vente

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 via les avis google ou réseau sociaux

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