Comment bien gérer son espace de vente

Durée : 2 jours.
Public :
Toute personne en charge d'un espace de vente, type boutique ou magasin. Derniere MAJ : Avril 2024

Objectifs :
Comment mettre en avant son espace de vente. S'imprégner des attitudes fondamentales de la relation commerciale, optimiser son sens de la présentation et de la vente. Optimiser ses capacités à communiquer.
S'approprier les techniques et attitudes adéquates pour développer ses ventes en magasin et garder sa clairvoyance pour ne pas perdre les opportunités.

Pré-requis :
Avoir des bases liées au commerce ou à la vente.

Méthodes :
Mises en situation intensives et jeux pédagogiques, auto diagnostic, quizz et jeux de rôle. Construction d'outils transposés au contexte professionnel. Analyse de cas et conseils personnalisés.

Evaluation :
L?évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Derniere MAJ : Avril 2024

Les concepts clés du marketing

Comment bien mettre en place son espace de vente : espace, couleurs, mobilier, positionnement
Quels sont les produits à mettre en avant ?
Quelle est la clientèle type ?
Comment réussir le premier contact avec le client
Qu'est-ce que la démarche commerciale en magasin
Poser le cadre
Psychologie de la vente et psychologie du client
Mentalité et attitudes fondamentales dans la satisfaction des besoins du client

Développer les aptitudes à communiquer

Mieux se connaître pour mieux comprendre les autres
Repérer mon mode de fonctionnement
Identifier mes points forts et mes points de progression
La communication non verbale
La composante émotionnelle : créer un climat de confiance
L'écoute active et les techniques de reformulation
S'exprimer avec des mots clairs et positifs, intégrer les mots de l'interlocuteur

Développer l'argumentaire

En s'appuyant sur les besoins identifiés
Savoir mettre en avant les points forts de son produit, de son offre
S'adresser au public, à un client, à un prospect
Ne pas en nier les points faibles et les utiliser
Forces et faiblesses : concurrence, rapport qualité / prix, environnement
Inscrire la démarche commerciale dans le temps
Développer une relation de fidélisation

Identifier les étapes clés de la démarche en boutique

Accueillir le client ou prospect
Découvrir et recueillir les besoins et attentes / motivations
Argumenter et mobiliser l'attention du client
Présenter le produit
Conclure la vente

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.
Délais d'accès : Nous contacter.
Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicaps nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.

adeos FORMATIONS
contact@adeos-formations.com
T : 04 69 64 72 07
www.adeos-formations.com