



Devictio Formations[®]
12 Place Bir Hakeim
69003 Lyon

04 72 64 25 19
09 72 14 73 95

www.devictio.fr
formation@devictio.fr

N° Déclaration :
82 691 378 669

Code NAF :
8559A

SIRET :
498 295 005 00033

TVA intra-communautaire :
FR 82 498 295 005

Formation Vente en Magasin



Référence : CEVEN462

Nombre de stagiaires max : 5

Public visé : Commerçants, vendeurs... toute personne devant vendre ou proposer des prestations de service à des particuliers en point de vente. Responsable de point de vente souhaitant optimiser les compétences de son équipe.

Objectifs :

Connaitre ses clients, positionner le rôle d'accueil et de conseil, développer une attitude de confiance et qui engendre la vente de produits, augmenter les ventes.

Pré-requis : Exercer son activité de vendeur(se) en point de vente.

Durée : 2 jour(s) / 14 heures

Points abordés :

PREPARER SA RELATION AVEC LE CLIENT

- Connaître son rôle et ses objectifs
- Etre informé pour mieux vendre : rupture de stock, promo, nouveauté

ACCUEILLIR LE CLIENT

- Attirer l'attention
- La première impression : mots, gestes, regard, sourire
- Accueillir dans une situation difficile

TOSA[®] Centre Agréé

CERTIPORT[®]
AUTHORIZED TESTING CENTER

INFORMATIQUE MANAGEMENT



Devictio Formations[®]
12 Place Bir Hakeim
69003 Lyon

04 72 64 25 19
09 72 14 73 95

www.devictio.fr
formation@devictio.fr

N° Déclaration :
82 691 378 669

Code NAF :
8559A

SIRET :
498 295 005 00033

TVA intra-communautaire :
FR 82 498 295 005

L'IMPORTANT DE LA COMMUNICATION

- Adapter son discours
- Employer un vocabulaire positif
- Les outils de la communication : écoute active, questionnement, reformulation
- Utiliser la communication non-verbale
- Engager le dialogue
- Susciter la confiance

METTRE EN PLACE SA STRATEGIE DE VENTE

- Faire un profil du client
- Evaluer et comprendre ses besoins et attentes
- Construire son argumentation
- Utiliser la méthode SONCAS
- Les 7 leviers d'influence
- Faire face aux objections
- Saisir les signaux d'accord ou d'agacement et réagir
- Proposer des solutions, alternatives
- Réaliser des ventes additionnelles

LA PRISE DE CONGE

- Conclure une vente
- Rassurer le client sur son achat
- Fidéliser le client
- Informer sur un prochain événement
- Accompagner le client

MISE EN APPLICATION

TOSA[®] Centre
Agréé

CERTIPORT[®]
AUTHORIZED TESTING CENTER

INFORMATIQUE MANAGEMENT



Devictio Formations[®]
12 Place Bir Hakeim
69003 Lyon

04 72 64 25 19
09 72 14 73 95

www.devictio.fr
formation@devictio.fr

N° Déclaration :
82 691 378 669

Code NAF :
8559A

SIRET :
498 295 005 00033

TVA intra-communautaire :
FR 82 498 295 005

NOS TARIFS

INTER dans nos locaux	1490 €* (745 €* / jour)
INTRA dans toute la France	sur devis

* Nos formations ne sont pas soumises à la TVA

NOUS CONTACTER



TOSA[®] Centre Agréé



TOSA[®] Centre Agréé

