FORMATION EN BLENDED

TECHNIQUES DE VENTE AU RAYON TECHNIQUE #1 / MÉTHODES ET TECHNIQUES DE VENTE - 0,5 JOUR

Dernière mise à jour le 13/09/2023.

OBJECTIF

Professionnaliser l'approche du client et la vente des produits disponibles dans les rayons techniques

Tarif	870 € HT par groupe
Réf.	P.CV.VCTEVT1
Contact	0951713316 contact@cofordis.com cofordis.com

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Connaitre les méthodes de découverte des besoins du client, savoir adapter son attitude aux clients, connaitre les méthodes pour reformuler les besoins du client
- Connaitre les méthodes d'argumentation lors d'une vente, maitriser les méthodes de démonstration efficaces
- Être capable de traiter une objection, être capable de faire une vente complémentaire

PUBLIC CONCERNÉ

Vendeurs en rayons Techniques

PRÉ-REQUIS

- Maîtriser les techniques et principes de vente des produits techniques

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur inscription, réalisation dans un délais de 3 mois a compter de la contractualisation de la formation

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Formation accessible au public en situation de handicap, sous réserve d'un entretien préalable afin de prévoir une organisation et un environnement adaptés.

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Formation elearning synchrone

Niveau	Modalité	Effectif par session	Durée
Niveau 5	**Blended**	**1 mini > 9 maxi**	**3.5 heures / 1 jours**

PROGRAMME

1. La vente (Définition, Ethique, Structure et Accueil)

2. Exercice lié à la première phase du module sur la vente

3. Les besoins du Client (Identifier la situation et motivations, la bonne attitude, la reformulation)

4. Exercice lié à la deuxième phase du module sur la vente

LES PLUS

Focus sur (travail de la marge) : la recherche de montée en gamme & les ventes liées (accessoirisation)

INTERVENANT(S)	ÉVALUATION	ATTRIBUTION FINALE
Formateur produits expérimentés et habilités à animer des session de formation distancielles	Contrôle continu pendant la formation	Attestation