

La Vente en Magasin - Perfectionnement

Durée : 100 heures

Prix : 4000€

Objectifs de la formation

- Perfectionner les techniques de communication et de vente
- Développer des stratégies de fidélisation clientèle
- Maîtriser la gestion des ventes et des performances
- Optimiser le marketing et la promotion en magasin
- Acquérir des compétences en gestion économique et financière

Programme détaillé

Communication Avancée en Vente

Objectif : Perfectionner les techniques de communication pour améliorer les interactions avec les clients

- Techniques de communication persuasive
- Négociation et résolution de conflits
- Vente consultative et relationnelle
- Présentation et démonstration de produit efficaces

Fidélisation de la Clientèle

Objectif : Développer des stratégies pour construire et maintenir la fidélité des clients

- Création et gestion de programmes de fidélisation
- Techniques de CRM (Customer Relationship Management)
- Gestion efficace du service après-vente
- Traitement des plaintes et feedback clients

Gestion des Ventes et des Performances

Objectif : Apprendre à gérer les ventes et à évaluer les performances de manière efficace

- Techniques de suivi et d'évaluation des ventes
- Fixation d'objectifs de vente et monitoring
- Analyse des performances de vente
- Feedback et coaching pour l'amélioration des performances

Marketing et Promotion en Magasin

Objectif : Comprendre et appliquer les techniques de marketing et de promotion dans un contexte de vente en magasin

- Principes de base du marketing en magasin
- Création et mise en œuvre de campagnes promotionnelles
- Utilisation des supports publicitaires en magasin
- Événementiel et activations de marque

Gestion Économique et Financière

Objectif : Acquérir des connaissances de base en gestion économique et financière liées

à la vente

- Principes de gestion économique
- Compréhension des états financiers
- Gestion budgétaire et contrôle des coûts
- Analyse de la rentabilité et des marges

Gestion des Relations avec les Fournisseurs

Objectif : Maîtriser la gestion des relations fournisseurs pour optimiser l'approvisionnement

- Principes de la négociation avec les fournisseurs
- Stratégies d'achat et de sélection des fournisseurs
- Gestion des contrats et des commandes
- Optimisation de la chaîne d'approvisionnement et des stocks

Techniques de Vente Approfondies

Objectif : Approfondir les techniques de vente pour améliorer les performances

- Techniques avancées de persuasion et d'influence
- Vente basée sur la valeur et identification des besoins clients

Modalités d'évaluation

- Évaluations théoriques approfondies
- Mises en situation complexes
- Projets pratiques en magasin
- Évaluation continue des performances

Validation : Attestation de formation à la vente en magasin - Niveau Perfectionnement

Points forts

- Formation approfondie couvrant tous les aspects avancés de la vente
- Focus sur la performance et l'optimisation des résultats
- Modules spécialisés en gestion financière et relations fournisseurs
- Approche orientée résultats et performance commerciale

Informations complémentaires

Prérequis : Expérience préalable en vente ou formation initiale en vente

Public cible : Vendeurs expérimentés souhaitant perfectionner leurs compétences et évoluer professionnellement

CA Conseils
3 impasse Jean Beausire 75004 PARIS
Téléphone: 0619346451
Siret : 82056417700013 RCS PARIS
NDA: 11755674975 auprès du préfet de la Région Île-de-France