

La Vente en Magasin - Perfectionnement

Durée : 150 heures

Prix : 7500€

Objectifs de la formation

- Perfectionner les techniques de communication pour améliorer les interactions avec les clients
- Développer des stratégies de fidélisation clientèle
- Maîtriser la gestion des ventes et l'évaluation des performances
- Optimiser le marketing et la promotion en magasin
- Acquérir des compétences en gestion économique et financière
- Gérer efficacement les relations fournisseurs

Programme détaillé

Communication Avancée en Vente

Objectif : undefined

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

Fidélisation de la Clientèle

Objectif : undefined

- 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 : undefined

- 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 : undefined

- 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 : undefined

- 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 : undefined

- 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 : undefined

- Techniques avancées de persuasion et d'influence
- Vente basée sur la valeur et identification des besoins clients
- Gestion des objections complexes
- Techniques de clôture efficaces

Stratégies de Vente Omnicanal

Objectif : undefined

- Principes de la vente omnicanal
- Intégration des canaux en ligne et hors ligne
- Gestion de l'expérience client omnicanal
- Analyse des données pour une stratégie omnicanal efficace

Développement des Compétences de Leadership

Objectif : undefined

- Styles de leadership et leur impact en vente
- Techniques de motivation et d'engagement des équipes
- Développement et formation des équipes de vente
- Gestion du changement dans les équipes de vente

Marketing Digital et E-commerce

Objectif : undefined

- Fondamentaux du marketing digital adaptés au commerce de détail
- Stratégies de vente en ligne et optimisation du e-commerce
- Utilisation des réseaux sociaux et du marketing de contenu
- Analyse des données numériques pour améliorer l'expérience client

Modalités d'évaluation

- Mises en situation professionnelles
- Exercices pratiques sur cas réels
- Évaluations continues pendant la formation
- Présentations et jeux de rôles

Validation : Attestation de formation détaillée avec compétences acquises

Points forts

- Formation approfondie couvrant tous les aspects de la vente
- Formateurs experts en vente et commerce

- Approche pratique avec cas réels
- Suivi personnalisé des progressions

Informations complémentaires

Prérequis : Expérience professionnelle en vente ou formation équivalente

Public cible : Professionnels de la vente souhaitant approfondir leurs compétences

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