

Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: formation@ecolebourgeoisfreres.com

Tel: 01 64 04 82 75



BOOSTER SON CHIFFRE D'AFFAIRES

Durée : 7.00 heures (1 jour)

Profils des apprenants

- Conseiller(e) de vente
- Responsable de point de vente
- Toutes personnes souhaitant acquérir ou développer ses compétences en techniques de vente

Prérequis

- Être en lien avec une clientèle

Accessibilité

Nos ateliers et formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les aspects, l'accessibilité et le type de handicap au regard des modalités d'accompagnement pédagogiques sont à évoquer impérativement au cours de l'entretien préalable à toute contractualisation afin de pouvoir orienter ou accompagner au mieux les personnes en situation de handicap.

Référente handicap : Christelle BASTIDE (christelle.bastide@ecolebourgeoisfreres.com)

Modalités d'accès

Mail : formation@ecolebourgeoisfreres.com

Tél : 01 64 04 82 75

Délais d'accès

Le planning des ateliers et formations est disponible sur notre site internet et sur demande.

Les inscriptions sont possibles, en fonction des disponibilités, jusqu'à 72 heures avant le début de l'atelier ou de la formation.

Objectifs pédagogiques

- Répondre avec efficacité aux besoins du client et faire preuve d'initiative
- Accroître son volume de vente
- Se perfectionner dans la vente additionnelle
- Maintenir une relation de qualité avec le client

Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: formation@ecolebourgeoisfreres.com

Tel: 01 64 04 82 75



Contenu de l'atelier

- La préparation à l'attitude commerciale
 - L'importance de la vente additionnelle
 - Les nouveaux modes de fonctionnement à mettre en place pour développer la performance dans la vente additive et instaurer un climat de confiance
 - L'empathie : savoir se mettre à la place de son interlocuteur afin de mieux le comprendre
 - L'importance de l'écoute active dans la relation commerciale
 - La préparation du face à face : l'historique client, les remontées d'informations
- L'acte de vente
 - La prise de contact dans la phase d'accueil : développer l'accueil commercial, la disponibilité, établir un climat de confiance
 - L'écoute du client pour saisir les opportunités : maîtriser le questionnement, savoir poser les bonnes questions, savoir faire parler le client sur ses besoins avoués ou inavoués, décoder les signes pour aller au-delà du besoin initial du client
 - Le message et la proposition : renseigner le client, le conseiller, reformuler ses attentes, répondre aux objections
 - La vente additive : savoir proposer au client une consommation supplémentaire, développer une attitude de persuasion, créer un nouveau besoin, proposer un service complémentaire
 - La prise de congé : conduire le client à la décision finale, conclure avec professionnalisme et courtoisie
- La fidélisation
 - L'image de marque : fidéliser le client et maintenir des liens de confiance avec les clients
 - La maîtrise des éléments « qui font la différence »

Organisation de l'atelier

Equipe pédagogique

L'Atelier sera réalisé par un(e) intervenant(e) expert(e) dans le secteur des commerces alimentaires.

Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de l'atelier
- Exposés théoriques
- Etudes de cas concrets

Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: formation@ecolebourgeoisfreres.com

Tel: 01 64 04 82 75



Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de l'atelier

- Feuille de présence
- QCM
- Formulaire d'évaluation de l'atelier

Prix HT : 75,00€