

Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: formation@ecolebourgeoisfreres.com

Tel: 01 64 04 82 75



DÉVELOPPER SES VENTES

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 89 53 49 88

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

- Conseiller, orienter, informer les clients
- Transmettre de manière simple et concise un message positif aux clients
- Développer des techniques d'animation

Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: formation@ecolebourgeoisfreres.com

Tel: 01 64 04 82 75



Contenu de l'atelier

- Discours commercial
 - Connaissances incontournables en BVP
 - Identifier, jouer des différents thèmes dans son argumentaire
 - Utiliser des mots clefs, amorces, accroches dynamiques,
 - Structurer un argumentaire de vente simple, dynamique, adapté
- Dynamique commerciale
 - Analyser sa posture de vendeur – Langage verbal et non verbal
 - Comprendre ses clients : Motivations d'achat et profils les attentes
 - Identifier et utiliser les différents types de vente selon les besoins clients
 - Le merchandising et positionnement produit : des alliés pour notre discours
 - Gérer le cycle de vente de l'accueil à la clôture
 - Gérer les situations de tension, les objections et réclamations clients

Organisation de l'atelier

Equipe pédagogique

L'Atelier sera réalisé par un(e) intervenant(e) de l'équipe pédagogique de Mets Conseils.

Moyens pédagogiques et techniques

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

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

- Feuille de présence
- Exercices, quiz...
- Formulaire d'évaluation de l'atelier

Prix HT : 75,00€