

Client mystère

| | |
|--|---|
| <p>Objectifs : Analyse des différentes techniques de vente à partir d'une confrontation « terrain » en boutique.</p> | <p><u>Personnes concernées :</u> Toute personne désireuse de perfectionner ses techniques de vente.</p> <p>Pré requis : aucun</p> |
| <p>PROGRAMME</p> | <p>PEDAGOGIE</p> |
| <p>➤ Premier jour</p> <p>Chaque participant(e) se rend en boutique afin d'évaluer l'accueil et la prise en charge par les vendeurs. Il suit un scénario de visite pré-établi et "décortique" les différentes phases de la vente. Ses observations sont notées sur une grille d'évaluation factuelle qui traite 5 thèmes principaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ L'extérieur boutique ✚ L'intérieur boutique ✚ L'accueil ✚ La vente ✚ La prise de congé ✚ La phase de contact – l'accueil  | <p>Le Formateur</p> <p>Spécialiste des domaines commercial, marketing, management et communication inter-personnelle. Praticien en PNL et analyse transactionnelle. Maîtrise de l'Ennéagramme. Psychothérapeute.</p> <p>Moyens et pédagogie</p>  |
| <p>➤ Deuxième jour</p> <p>Un débriefing est ensuite organisé et chaque participant fait l'analyse de sa visite.</p> <p>L'objectif est de se confronter à la "réalité terrain" qui permet une prise de conscience rapide des bons et des mauvais comportements inhérents à la fonction vente.</p>  | <p>Apports théoriques et méthodologiques. Progression rapide grâce aux exercices. Mises en applications concrètes à partir de débats et réunions sur vidéo.</p> <p>Intra entreprise France entière et International</p> <p>Tarif inter par personne</p> <p>2 jours</p> <p>1 150 €</p> <p>Réf : DI044</p> |