

Vendeur conseil brun blanc gris

<p>Objectifs : Se spécialiser dans la vente des produits techniques : TV, HIFI, Vidéo, Téléphonie, Informatique, Petit et Gros Electroménager.</p>	<p>Personnes concernées</p> <p>Toute personne souhaitant assurer une fonction de vendeur conseil brun blanc gris.</p> <p>Pré requis : aucun</p>
<p>PROGRAMME</p>	
<p>TECHNIQUES DE VENTE</p> <p>Comportement du client – changements fondamentaux</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les changements du marché et ses conséquences - Le client aujourd'hui <p>La phase de contact – l'accueil</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le comportement non verbal - L'écoute active - Exercices pratiques <p>Etablir une relation de confiance</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les composantes essentielles d'un acte de vente - Les règles de comportement efficaces - Les comportements verbaux <p>La découverte des besoins</p> <ul style="list-style-type: none"> - La technique des questions - Apprendre à se « centrer sur l'autre » - Les motivations d'achat <p>Savoir faire la bonne présentation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Argumentaire et argumentation - Synthèse : qu'est-ce qu'un argument efficace ? - Les règles d'or de la communication persuasive - Exercices pratiques <p>La réponse aux objections</p> <ul style="list-style-type: none"> - Qu'est-ce qu'une objection ? - Comment traiter une objection ? - L'objection prix - Exercices pratiques <p>Les services – moyens de fidélisation</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les services en boutique - Les services apportés par le vendeur - Le S.A.V, l'extension de garantie, la livraison et la mise en service - Connaître les services et savoir les proposer <p>Les réclamations</p> <ul style="list-style-type: none"> - Attitudes du client - Attitudes du vendeur - Comment traiter les réclamations ? <p>TECHNOLOGIE PRODUIT</p> <p>Présentation par type de produit</p> <p>GESTION DE RAYON</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le circuit des marchandises - La politique prix - L'animation du rayon - La gestion commerciale 	<p style="text-align: center;">PEDAGOGIE</p> <p>Le Formateur</p> <p>Spécialiste de la grande distribution.</p> <p>Moyens et pédagogie</p> <p>Outre les apports théoriques illustrés de nombreux exemples et immédiatement suivis d'exercices pratiques, la formation est construite sur le vécu et l'échange d'expérience.</p> <p>Intra entreprise France entière et International</p> <p>Tarif inter par personne</p> <p style="text-align: center;">5 jours</p> <hr/> <p style="text-align: center;">1 990 €</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Réf : DI064</p>

Organisme de formation PROFORMALYS – Formation Distribution partout en France

Formation *Vendeur conseil brun blanc gris*

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
 Toutes les formations Distribution de notre organisme de formation sur www.proformalys.com