

VENDRE PLUS EN MAGASIN

◆ Personnes concernées

- ✓ Conseillers vendeurs des magasins, chefs de rayon
- ✓ Responsables de magasin, d'agence ou de point de vente
- ✓ Vendeurs en magasin, agence et point de vente
- ✓ Toute personne ayant des relations commerciales sur un point de vente

◆ Objectifs :

- ✓ Comprendre la nécessité d'un excellent accueil comme l'un des piliers de la formation vendeur en magasin
- ✓ Maîtriser les techniques de vente en magasin
- ✓ Construire un argumentaire de vente
- ✓ Défendre et expliquer ses prix
- ✓ Savoir augmenter le panier moyen en pratiquant la vente complémentaire
- ✓ Vendre plus
- ✓ Fidéliser ses clients

◆ Contenu :

Quelles sont les attitudes et les réflexes gagnants

- ✓ Cette formation vente en magasin permettra à vos vendeurs d'acquérir les réflexes gagnants pour vendre plus
- ✓ Adaptée à tous les types de magasin, cette formation vendeur viendra augmenter les paniers moyens de vos clients

Quels sont les préalables à la vente ?

- ✓ Connaissance de soi, des produits, de la concurrence, des clients
- ✓ Préparation du magasin
- ✓ La préparation mentale : lever ses propres freins et ses inhibitions
- ✓ la préparation matérielle
- ✓ **L'ennemi du vendeur**

Quelles sont les différentes étapes de la vente ?

- ✓ Accueil en magasin
- ✓ Accueil en période de forte affluence
 - Comment limiter l'attente ?
- ✓ Accueil au téléphone
 - Comment se présenter au téléphone ?
- ✓ Prise de contact
 - La **règle des 4X20**

- ✓ Découverte
 - Les motivations d'achat
 - Les besoins « produit » et « psychologiques »
 - ❖ **Méthode du Quintillien**
 - ❖ Approche **SONCAS**
- ✓ Reformulation
 - Pourquoi la pratiquer ?
- ✓ Argumentation : **méthode CAP** pour construire un argumentaire de vente efficace
 - Qu'est-ce qu'un argument ?
 - Comment le construit-on ?
 - Avec quoi le construit-on ?
- ✓ Défense du prix
 - Comment défendre son prix et emporter l'adhésion ?
 - ❖ quand on est plus cher que le concurrent
 - ❖ quand on est au-dessus du budget que s'est fixé le client
 - Comment minimiser son prix quand on est plus cher ?
 - ❖ Techniques de minimisation
 - ❖ **Méthode Ai/la**
- ✓ Objections : **méthode ACRE**
 - ❖ Détection des objections
 - ❖ Les différents types d'objection
- ✓ Conclusion : comment et quand conclure adroitement ?
 - Les techniques de conclusion proactives du « vendre » plutôt que « faire acheter »
 - La détection des feux verts
 - Techniques et comportements
 - Choix des mots et du langage
 - Gestuelle et postures appropriées
 - **La méthode INDIGOS**
 - Les pièges à éviter
 - ❖ La sur-argumentation
- ✓ Ventes complémentaires et additionnelles : comment augmenter le panier moyen ? Comment fidéliser ses clients ?
 - ❖ Définitions
 - ❖ Techniques et astuces
- ◆ **Méthodologie :**
 - ✓ Travaux à partir de cas concrets
 - ✓ Travaux en sous-groupes
 - ✓ Construction d'outils
 - Plan de découverte
 - Argumentaires
 - Objections réponses
 - ✓ Simulations filmées et débriefées à chaud
- ◆ **Durée :**
 - ✓ 2 jours