

DEVELOPPER LE POTENTIEL DE SON POINT DE VENTE



Public

Toute personne en relation avec les clients
Personnel de vente - Conseiller commercial - Responsable de rayon



Objectifs

Dans un double objectif de meilleur service à la clientèle et d'amélioration de la rentabilité d'un point de vente, cette formation basée sur 4 modules complémentaires permettra aux participants de développer leurs compétences tant dans les domaines de la connaissance du produit, de sa relation de conseil et de vente à la clientèle, de la présentation des produits et de la gestion de ses produits et de son point de vente.



Formateur

Diplômée ISTA en 1994
Formatrice ISTA en Connaissances Techniques textiles - Achat - Techniques de vente
Expert métier et formatrice ISTA pour CQPI Vente-Conseil en magasin et à distance
Expériences professionnelles :
Chef de Produit - Sales manager France (marque de vêtements italienne)
Acheteur en distribution spécialisée



Les plus

De nombreux entraînements pratiques et mises en situation spécifiquement textiles



Durée et lieu

6 jours
ISTA Mulhouse



Coût

2 600 Euros HT
par participant
Intra : nous consulter



Contact

Thierry BIMBOES
thierry.bimboes@ista-bs.fr



Programme

Module 1 : Matières et formes (connaissance du produit)

- Connaître les différentes matières textiles utilisées dans le PAP actuel (homme femme - enfant)
- Décrire leurs particularités de manière professionnelle
- Reconnaître les formes et les caractéristiques principales d'un vêtement
- Connaître les grands principes d'entretien de matières

Module 2 : Du conseil à la vente (techniques de vente)

- Comprendre l'état d'esprit du client
- Savoir l'accueillir
- Découvrir le client et ses attentes
- Argumenter et convaincre
- Pratiquer la vente additionnelle et/ou de remplacement
- Conclure la vente et fidéliser le client
- Maîtriser les situations difficiles

Module 3 : Merchandising (présentation et mise en valeur des produits)

- Appréhender les notions fondamentales du merchandising boutique
- Définir une politique de merchandising
- Appliquer les techniques de merchandising dans le contexte boutique

Module 4 : Gestion (Optimisation de la gestion de vos produits)

- Connaître les principes de base de gestion d'un point de vente
- Identifier les forces et faiblesses du point de vente
- Tirer le meilleur profit financier du point de vente