

ACCUEIL VENTE : MIEUX VENDRE POUR VENDRE PLUS



Objectifs

- Comprendre l'état d'esprit des clients
- Savoir les accueillir
- Découvrir leurs attentes
- Argumenter et convaincre
- Pratiquer la vente complémentaire
- Conclure la vente
- Fidéliser le client



Public

Toute personne en relation avec les clients, que ce soit en face à face ou au téléphone



Prérequis

Aucun prérequis nécessaire



Formateur

Diplômée ISTA en 1994
Formatrice ISTA en 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 spécifiques textiles



Durée et lieu

2 jours (14 heures)
ISTA Mulhouse

Intra en entreprise



Coût

1 000 Euros HT par
participant

Intra : nous consulter



Contact

Thierry BIMBOES
thierry.bimboes@ista-bs.fr



Programme

Introduction

1. L'accueil du client
2. La découverte des besoins
3. La sélection, la présentation et l'argumentation des articles
4. L'essayage
5. Les objections
6. Conclure la vente
7. La vente complémentaire
8. Proposer et vendre les services
9. Fidéliser son client
10. Faire progresser le chiffre d'affaires grâce à la vente
11. Jeux de rôle

Conclusion

Modalité d'évaluation : Mise en situation