

- La vente 1 - « Les fondamentaux de la vente »

PUBLICS CONCERNÉS

Tout public

PRÉ-REQUIS

Aucun

OBJECTIFS

- ✦ Porter la tenue de l'enseigne, comprendre la politique commerciale
- ✦ Accueillir efficacement nos clients
- ✦ Maîtriser son relationnel client en situation de vente

PROGRAMME

- Les attentes du consommateur
- La culture d'entreprise
- Les principes de la communication

- **La structure de l'entretien de vente**
- Les axes de progrès individuels

Exercices de mise en situation filmés puis débriefés

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Exposé
- ✓ Apports du formateur
- ✓ Réflexions en groupe
- ✓ Utilisation de moyens vidéo (caméscope / vidéo projection) pour l'évaluation des acquisitions des jeux de rôles commentés
- ✓ Bilan individuel

DURÉE

2 jours