

# CO 105 – Optimiser sa vente en magasin - 2 jours -

## Public concerné :

Toute personne désireuse d'optimiser ses qualités de vendeur en magasin, et vente sédentaire.

## Objectifs :

Être capable :

- D'intégrer les fondamentaux de la vente en magasin.
- De se préparer à l'accueil client.
- D'utiliser les techniques de vente et d'argumentation.
- De traiter les objections et clôturer la vente.
- De rechercher la fidélisation client.

## Prérequis :

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

## Durée

(14 heures)



## Prix inter \*

980 € HT / pers

Devis intra individuel & forfait groupe sur demande

## Les points forts

- Une **approche progressive et complète** du parcours de vente en magasin
- Des **exercices** pratiques.

## Le + CD COACHING

Vous bénéficiez **d'une heure** de soutien d'intégration des connaissances **incluse**.

Ce suivi téléphonique ou "Visio", individuel et personnalisé, est à utiliser dans les 30 jours après la formation.

## Programme de la formation

### 1. Les bases de la vente en magasin.

- Connaître les 3 objectifs de la vente en magasin.
- Identifier les différents types de clients et leurs besoins.

### 2. Réussir son accueil client.

- Favoriser un environnement agréable.
- Adopter état d'esprit et comportement adéquate.

### 3. Découvrir les besoins client.

- Pratiquer l'écoute active.
- Identifier les facteurs d'influence.

### 4. Effectuer une vente consultative.

- Capter l'attention.
- Argumenter efficacement.

### 5. Accompagner la décision d'achat.

- Guider sans brusquer.
- Les erreurs à éviter en phase d'accompagnement.

### 6. Gérer les objections.

- Identifier les types d'objections.
- Clarifier l'objection exprimée.
- Répondre à chaque objection.

### 7. Clôturer la vente et fidéliser.

- Identifier les signaux d'achat.
- Utiliser les techniques de conclusion subtiles.
- Fidéliser pour optimiser l'avenir.



## Contact :

06 38 70 89 19  
contact@cdcoaching.fr

\* Calendrier des dates inter disponible sur cdcoaching.fr