

Une form'action 100% opérationnelle pour découvrir et s'exercer aux techniques qui font vraiment vendre !  
=> Montée en gamme, ventes additionnelles, vente de solutions complètes, accélération de la décision d'achat...

### Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Identifier la psychologie de l'acheteur pour avoir une approche plus pertinente
- Adopter les attitudes et postures qui accélèrent et boostent la vente en magasin
- Mettre en oeuvre les techniques pour vendre plus, vendre plus cher et vendre plus vite

### Type

**Présentiel en INTRA**  
(dans vos locaux et réservée  
aux salariés de votre entreprise)

### Durée

**2 jours (14 h)**

### Tarif

**2 800 € HT**  
(pour l'ensemble du groupe)

| Public   | Pré-requis                                     | Nombre de participants mini/maxi         |
|--|--|--|
| Conseiller, vendeur ou technico-commercial exerçant en point de vente<br>Manager en point de vente souhaitant développer les performances commerciales de son équipe | Cette formation ne nécessite pas de pré-requis | Nombre minimum : 3<br>Nombre maximum : 8 |

| Programme  | Modalités et délai d'accès  |
|--|---|
| Maitriser les fondamentaux pour conduire des ventes efficaces<br><br>Instaurer et entretenir un climat de confiance favorable au commerce<br>Détecter les motivations, freins et mobiles d'achat du client<br>Convaincre son client en utilisant des arguments pertinents<br>Conclure une vente et consolider la relation client<br><br>Vendre plus : multiplier les ventes additionnelles<br><br>Ventes complémentaires et supplémentaires : aller au-delà du besoin<br>Maitriser l'art du questionnement positif<br>Co-construire avec le client une solution globale<br><br>Vendre plus cher : réussir la montée en gamme<br><br>Faire émerger des besoins latents<br>Jouer la carte de la valeur ajoutée et des bénéfiques clients<br>Vendre une offre différenciante, exclusive, immanquable<br><br>Vendre plus vite : accélérer la décision d'achat du client<br><br>Les leviers d'influence pour accélérer le besoin de changer<br>Maitriser la technique de la pré-conclusion<br>Conclure à coup sûr avec les techniques avancées : soft closing et déminage | Audit des besoins et questionnaire de positionnement en amont de la formation<br>Délai de mise en œuvre de la formation sur site sous 15 à 60 jours suivant la demande<br><br><b>Moyens pédagogiques et techniques</b><br><br>Apports théoriques et pratiques à l'aide de supports visuels : concepts, outils et méthodes<br>Tests et auto-diagnostics<br>Cas pratiques issus des situations clients<br>Mises en situation et jeux de rôles<br>Réflexions de groupe et échanges de bonnes pratiques guidés par le formateur<br>• Support pédagogique remis aux stagiaires<br><br><b>Modalités de suivi et d'évaluation</b><br><br>• Feuilles d'émargement par demi-journée<br>Evaluation tout au long de la formation par des exercices pratiques et des mises en situation<br>Evaluation en entrée et en sortie par test et QCM pour valider les compétences acquises<br>Questionnaire de satisfaction en fin de session<br>• Attestation remise à l'issue de la formation<br><br><b>Accès aux personnes en situation de handicap</b><br><br>Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ?<br>Contactez-nous pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité. Nous sommes en relation avec l'AGEFIPH pour vous accompagner. |

| Nom et profil du formateur  | Contact  |
|---|--|
| Le formateur, Michaël BERGERON, est expert du management et de la relation client. Titulaire d'un Master 2 en Marketing-Vente, il a occupé pendant plus de 15 ans des postes de manager opérationnel et de direction en entreprise, notamment dans la distribution. | Michaël BERGERON<br>m.bergeron@acme-formation.fr<br>06 84 50 34 81 |