



VENDRE ET CONSEILLER EN POINT DE VENTE

Objectifs pédagogiques :

- Attirer la clientèle et lui donner envie de rester dans le point de vente.
- Adapter votre mode de communication selon chaque client en générant un climat de confiance.
- Réaliser des ventes additionnelles.
- Fidéliser la clientèle.

Bien se préparer pour bien vendre

- 3 actions clés
 - Etre ambassadeur de la marque
 - Fidéliser le client
 - Développer le CA
- Se préparer à l'accueil des clients
- Préparer l'argumentaire du produit pour sa mise en valeur dans le magasin

Accueillir les clients

- Utiliser l'espace de vente pour le rendre attractif
- La 1ère impression est la plus importante
- Appréhender les situations difficiles (grande affluence, multi-interlocuteurs, réclamations)

Déclencher l'envie d'acheter

- Identifier la demande du client et maîtriser le questionnement efficace
- Découvrir les motivations d'achat du client et adapter son attitude et son style
- Bien reformuler
- Bien utiliser l'espace de vente



VENDRE ET CONSEILLER EN POINT DE VENTE

Vendre le produit adapté et même plus

- Mettre en avant les bénéfices pour le client
- Adapter ses arguments aux motivations de l'interlocuteur
- Réaliser des ventes additionnelles

Conclure la vente avec succès

- Savoir bien conclure
- Utiliser les atouts du magasin
- Inciter à l'achat immédiat
- Oser dire non au moment adapté
- Rassurer son client sur son achat
- Fidéliser ses clients