

## VENDRE EN MAGASIN

Soigner votre image, rassurer et fidéliser le client

### Objectifs :

- Se faire plaisir en développant ses ventes en boutique.
- Favoriser une communication adaptée et un climat de confiance.
- Savoir réaliser des ventes additionnelles.

**Durée :** 2 jours

**Pour qui :** Vendeurs, technico-commerciaux en point de vente...

### Principaux thèmes abordés

#### L'image/ « La juste attitude »

- Posture
- Tenue vestimentaire
- Attitude

#### Environnement/Les produits

- Entretien son espace de vente
- Présentation des produits pour les rendre plus attractifs
- Etre professionnel, connaître ces produits

#### Accueillir

- Prendre conscience de l'importance de l'accueil et du service
- Etre disponible
- Ne pas envahir le client
- ...

#### Maitriser les différentes phases de la vente

- Comment faire la différence dès les premiers mots
- L'écoute, la prise en charge du besoin
- Le conseil : valoriser le produit, le plaisir, les bénéfices
- Traiter les objections : écouter, accepter
- Proposer un produit complémentaire : La vente additionnelle
- ...

#### La gestion du « Coup de Feu »

- Savoir gérer plusieurs clients simultanés
- Montrer de l'intérêt pour chacun
- Etre concis en soignant la relation client

#### La gestion des situations difficiles

- Désamorcer le conflit
- ...

[Programme détaillé sur simple demande](#)