

DE LA PRISE DE COMMANDE À LA VENTE SUGGESTIVE

OBJECTIFS :

- Adopter un principe de proactivité et de dynamique commerciale
- Apprendre à donner envie ; connaissance et maîtrise de ses produits
- Connaître les vecteurs de marge commerciale de son point de vente

PROGRAMME :

1. La préparation mentale, privilégier le client aux autres tâches
2. Accueil du client: identifier, regarder, saluer
3. La découverte du client et de ses besoins
4. Les avantages à intégrer la vente suggestive.
5. La proposition de produits complémentaires pour augmenter les ventes
6. Bonification qualitative de la demande
7. Bonification quantitative de la demande
8. Produits complémentaires
9. Formule complète
10. Les sources d'insuccès auxquels vous pourriez faire face.
11. Les aspects sur lesquels vous avez une influence, comme les éléments verbaux et les non verbaux.
12. Ce qu'il faut éviter avec les clients, tels que les phrases construites et certaines habitudes.
13. Observation des clients en salle et détection de leurs besoins avant exprimés
14. Les outils nécessaires à la réalisation d'un plan pour la vente ou la promotion d'autres articles.



DURÉE : 14 HEURES

MODALITÉS D'APRENTISSAGE :



EN PRÉSENTIEL



VISIO-CONFÉRENCE



04 92 01 08 03



RHREFLEX.COM



CONTACT@RHREFLEX.COM