

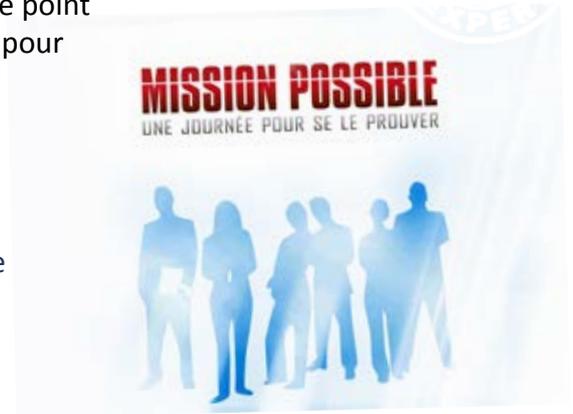
Expertise Vente et relation client

MISSION POSSIBLE

Véritable « réactivateur » de performance et de motivation, le processus « Mission Possible » est une démarche originale qui se déroule directement en point de vente.

En une journée, toute l'équipe (vendeurs et encadrement) retrouve point par point les basics de son métier de commerçant et la motivation pour être durablement performante, en 7 actions précises :

- > Evaluation du rituel de lancement de journée
- > Observation des ventes et interviews de clients
- > Trainings simples et diagnostic des compétences
- > Rappel des fondamentaux et « punchy shoot » de fin de matinée
- > Dynamisation du rush du midi et débriefing forces/faiblesses
- > Trainings intensifs, apport de méthodes commerciales modernes
- > Analyse des résultats, débriefing vitaminé, impulsion finale



Vendeurs, managers et consultant FORA ont une mission commune : retrouver durablement de bons réflexes commerciaux et managériaux dans deux grands domaines :

- > Les basics de la vente : prise de contact, découverte du client, démonstration des produits, aide à la décision, ventes complémentaires, additionnelles, ...
- > Basics managériaux : briefing individuel et collectif, diagnostic de magasin, trainings vente, observation, débriefings individuel et collectif, réactivation, ...

Par des apports de méthodes de travail dynamiques (service client, vente, animation managériale), par l'utilisation d'outils simples et efficaces (livret vendeurs, livret managers, grille d'observation, synthèse), en une journée de trainings intensifs, le consultant FORA accompagne le développement des compétences de l'ensemble de l'équipe.

Avec la formation **MISSION POSSIBLE**, les vendeurs et les managers retrouvent le plaisir d'être collectivement performants et chacun comprend qu'il est acteur du succès de son point de vente.

MISSION POSSIBLE redonne une dynamique commerciale et managériale à l'ensemble de l'équipe. Les résultats sont visibles sur les indicateurs économiques (taux de transformation, indice de vente (NAPP), panier moyen ou ticket moyen), sur la motivation et sur l'ambiance en magasin.

**PLAISIR + PERFORMANCE + RESULTATS
C'EST POSSIBLE !**

