

Visa pour la vente

Formation vente et relation client



Objectif :

Le parcours « Visa pour la vente » est une démarche pédagogique progressive destinée au développement des compétences des vendeurs en point de vente, adaptée à leur environnement.

« Visa pour la vente » responsabilise et implique les vendeurs dans leur montée en compétence pour devenir expert dans leur métier.

Cible :

- Jeunes vendeurs qui débutent dans la profession.
- Les vendeurs autodidactes qui souhaitent approfondir les techniques de vente.
- Les vendeurs qui souhaitent se perfectionner pour augmenter leurs performances commerciales.
- Les vendeurs qui souhaitent acquérir des compétences innovantes liées à leur environnement. (omnicanal, magasin connecté, ...)

Principe :

Le parcours « visa pour la vente » s'organise en **3 étapes** :



1. VENDEUR CONNECTÉ CLIENT

« Vendre en magasin au client omnicanal »

Pour apprendre à vendre efficacement en point de vente dans un environnement omnicanal (web to store, ROPO, ...).

2. TAUX2TRANSFO

« Développer sa productivité commerciale en magasin »

Pour booster la performance de vos vendeurs.

3. VENTE EMOTIONNELLE

« Faire vibrer et enchanter vos clients »

Pour que vos vendeurs enchantent la relation client en y insufflant plaisir, personnalisation et sensations. Pour ravir vos clients durablement.

Visa pour la vente

Formation vente et relation client

Vous pouvez aussi constituer votre parcours entièrement sur mesure, en choisissant parmi d'autres formations vente et relation client :

1. SERVICE CLIENT

« **Savoir prendre en charge les clients en magasin** »

Pour que vos collaborateurs sachent se comporter au quotidien comme de vrais commerçants.

2. CONNECTED-STORE

« **Vendre dans un magasin connecté** »

Pour bien vendre en point de vente avec des supports digitaux.

3. CLICK&COLLECT

« **Faire vivre au client une expérience d'achat augmentée** »

Pour accompagner l'évolution du rôle des vendeurs, les préparer à optimiser la visite des clients venus retirer une commande passée par internet.

4. PERSONAL-SHOPPER

« **Réaliser des ventes extraordinaires** »

Pour répondre à vos clients pressés, qui attendent une relation personnalisée, qui sont « prêts à dépenser », « prêts à se lancer » dans un projet si on s'occupe vraiment d'eux.

5. CLIENT TYRAN

« **Gérer ses émotions face aux clients difficiles** »

Pour gérer sereinement les clients les plus exigeants ou les plus difficiles et les fidéliser à votre enseigne.

Chaque étape est découpée en 4 phases :

- La préparation du stagiaire en amont
- La formation
- La mise en œuvre opérationnelle en point de vente accompagnée par le N+1
- La validation des acquis et la remise du visa

Autre exemple de parcours : Visa pour le « digital » :

1. VENDEUR CONNECTE CLIENT

2. CONNECTED-STORE

3. CLICK&COLLECT

Bénéfices :

pour les vendeurs :

- Une acquisition de méthodes commerciales efficaces parfaitement adaptées à leur environnement.
- Un nouveau souffle dans leur métier de vendeur.
- Une grande aisance dans la relation avec des clients exigeants.
- Une augmentation immédiate et durable de leurs performances.

Pour l'entreprise :

- Un développement de la performance et de la productivité des vendeurs.
- Une meilleure qualité de service client et de la fidélisation des clients.
- Une évolution positive et visible des indicateurs commerciaux (TT, TM, IDV, ...)
- Une plus grande implication et une fidélisation des vendeurs à votre enseigne.

