

## LES ATELIERS DE LA VENTE (POINTS DE VENTE PHYSIQUE / MAGASINS)

### Atelier 1 : Allez chercher le client !

#### Objectif de l'atelier

- Comment faire entrer les clients dans votre magasin.

#### Programme de l'atelier

- Comprendre le processus d'achat de ses clients
- Comprendre la valeur ajoutée du point de vente
- Identifier son style de « vendeur » :
  - quelles sont vos qualités naturelles ?
  - quelles sont celles à développer ?
  - Autodiagnostic de son style ...
- Choisir l'objectif adapté à la situation de vente
- Se préparer pour optimiser la qualité du face à face

### Atelier 2 : L'accueil du client dans le point de vente

#### Objectif de l'atelier

- Savoir anticiper la relation clientèle.

#### Programme de l'atelier

- L'accueil en 5 points : sourire, saluer, observer, patienter, entreprendre
- La règle des premiers : les premières secondes, les premiers pas, les premiers gestes
- les premiers mots
- La prise de contact – le premier des 4 P
- Les différences et associations entre accueil « Face à Face », « Téléphonique » & « Visioconférence ».

### Atelier 3 : La vente en Magasin

#### Objectif de l'atelier

- Les techniques de vente et la conclusion

#### Programme de l'atelier

- Les besoins universels & les motivations d'achats ;
- Les différentes techniques de ventes : générique, en fonction du point de vente et en fonction des besoins d'achats des clients ;
- Les 4 P – Prise de contact, Prise en charge, Proposition, Prise de congé ;
- Achat de nécessité : Méthode SBAM – Sourire, Bonjour, Au revoir, Merci ;
- Achat de compulsion : Méthode AIDA – Attention, Intérêt, Désir, Action.

#### Public :

Toute personne désireuse de se perfectionner sur des aspects spécifiques de la vente sédentaire

#### Durée : 3 heures par atelier

#### Nombre de séances : 3

#### Formation réalisée :

- En groupe

#### Renseignements pédagogiques :

Alicia CREVITS  
Tél : 40 50 36 66  
com@doceo.pf

