

Techniques de ventes en magasin et à distance

Programme de la formation

Objectifs de la formation

- Comprendre les fondamentaux de la vente en magasin et à distance.
- Développer des techniques de persuasion et de fidélisation client.
- Optimiser l'expérience client pour augmenter les ventes.

Pour qui

- Vendeurs, commerciaux et responsables de magasin.
- Toute personne souhaitant améliorer ses compétences en vente.

Prérequis

- Disposer d'un ordinateur avec une connexion Internet stable
- Utiliser le navigateur Google Chrome



Contenu de la formation

1. Les bases de la vente et du commerce

- Comprendre les attentes des clients.
- Construire une approche personnalisée.

2. Techniques de vente et persuasion

- Argumentation et gestion des objections.
- Techniques de closing pour finaliser la vente.

3. Vendre en magasin : Expérience et relation client

- Aménagement et mise en valeur des produits.
- Accueil et conseils personnalisés.

4. Vente à distance : Téléphone, chat et e-commerce

- Maîtriser la communication digitale.
- Fidélisation et suivi post-achat.

Prix

À partir de 1 850 €

Devis personnalisé via [notre page de contact](#).

Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

- Mises en situation.
- Évaluation finale sous forme de quiz avec un taux de réussite minimum de 70%
- Attestation de fin de formation.

Ressources techniques et pédagogiques

- Exposés théoriques
- Vidéos explicatives
- Quiz

Délai de mise en service

2 semaines.

Accessibilité

NovaLearning by NovaSancO étant une Entreprise Adaptée, nous essayerons de trouver avec vous le meilleur moyen de vous permettre de suivre votre formation.

Alors, contactez-nous pour que nous puissions trouver avec vous la solution idéale.

Option

Un formateur peut vous accompagner en visio pour vous aider à performer dans votre formation.

Demande sur devis selon le nombre de personnes. Un nombre d'heures vous sera proposé après étude de votre besoin en formation.

Récapitulatif du programme

- 14 heures
- Accès pendant 6 mois
- 100% e-learning

Mise à jour avril 2025