

# Je Vends, Je fidélise (Techniques de Vente Assistée)

## Objectifs

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de lister les principales règles fondamentales de la **Vente Assistée** et de les appliquer avec les clients

**PUBLIC :** Salarié de l'entreprise occupant le poste de vendeur, responsable de secteur, chef de magasin, directeur de magasin....

**PRÉ-REQUIS :** Formation accessible à tout salarié correspondant au public ci-dessus.

**LES PLUS DE CETTE FORMATION :** Mise en pratique sur le terrain et séquences vidéos...

**DUREE :** **2 jours**

## Programme

### La Vente Assistée (VA)

1. ACCUEIL DES CLIENTS
2. LES DIFFERENTS TYPES DE CLIENTS
3. LES REGLES DE BASE DE LA COMMUNICATION
4. LES DIFFERENTS TYPES DE QUESTION
5. L'ECOUTE ACTIVE / REFORMULATION
6. DECOUVERTE DES BESOINS ET DES MOTIVATIONS D'ACHAT
7. L'ARGUMENTAIRE DE VENTE
8. LES VENTES COMPLEMENTAIRES / SOLUTION GLOBALE
9. LES OBJECTIONS
10. LA CONCLUSION DE LA VENTE
11. FIDELISATION

### DESCRIPTION DU DISPOSITIF PERMETTANT DE SUIVRE LES RESULTATS

L'évaluation de la qualité de formation se fera tout au long de la formation par des exercices de mise en pratique liés directement aux différents thèmes abordés durant la formation ainsi qu'à la fin de la formation au travers de deux questionnaires (Stagiaires et Formateur) renseignés à l'issue de la formation par les participants.

L'évaluation des acquis de la formation sera réalisée aux travers d'exercices, jeux pédagogiques et de mises en situation tout au long de la formation ou à la fin de celle-ci.

### CONDITIONS DE RÉALISATION :

*Les stagiaires devront être disponibles tout au long de la formation.*

*Salle de formation à disposition...*

### MATÉRIEL ET INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES :

Ordinateur, imprimante, vidéoprojecteur, paperboard, post-it, camera

**Méthodes pédagogiques :** Exposés théoriques, exemples, cas pratiques, discussions, jeux pédagogiques, **sketches vidéos...**

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative associant des exercices pratiques et des apports théoriques.

Un livret sera remis à la fin de la formation à chaque participant reprenant tous les thèmes abordés.