

# Les techniques essentielles de la vente en point de vente (B to C)

**COLLABORATEURS NON HIERARCHIQUES**  
Efficacité personnelle et relationnelle - Fondamentaux

*Accueil réussi, accompagnement en magasin, orientation de l'achat, proposition adaptée... autant de réponses que le client recherche pour faire de sa visite un moment agréable. En confiance, il prendra plaisir à acheter, reviendra vous voir et parlera de votre enseigne autour de lui... Si ces techniques rassurent le client, elles contribuent aussi à développer les résultats de l'enseigne en fidélisant les acheteurs...*

## ■ Pour qui ?

Toute personne souhaitant développer ses techniques pour optimiser et faciliter ses ventes en magasin

## ■ Objectifs :

Une formation pour que vous soyez capable :

- De maîtriser les essentiels de la vente
- De personnaliser votre relation avec le client
- De faciliter la prise de décision de votre client
- De développer vos ventes
- De fidéliser efficacement vos clients

## ■ Programme :

1. Les étapes d'une vente réussie
  - L'accueil personnalisé
  - La découverte des besoins
  - L'argumentation efficace
  - Le traitement des objections
  - La conclusion de la vente
2. Zooms sur les techniques pour optimiser vos ventes
  - Les ventes de substitution, additionnelles et / ou complémentaires
  - La valorisation des articles
  - La proposition des services
  - Les outils de fidélisation
  - La prise de congé soignée

■ **Durée :** 1 jour