

PROGRAMME

DEVENIR UN EXPERT DE LA VENTE EN BOUTIQUE OU EN RESTAURATION (Présentiel)

ANIME PAR :



M. Serge NAVARRO

Fort mes expériences et compétences acquises tout on long de mes années en tant que cadre dirigeant et formateur, j'ai une vision précise et une maîtrise certaine des pratiques de la pédagogie, du management et de la vente.

PUBLIC :

Tout public

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

0 - 0

OBJECTIF GÉNÉRAL :

Devenir un expert de la vente

OBJECTIFS OPERATIONNELS

Au terme de la formation, les participants auront pu prendre conscience de l'importance du rôle du vendeur et seront en capacité de concevoir et d'animer une action de vente sur la base de leur expertise.

Maîtriser des techniques et des méthodes ventes. Adopter la bonne posture, trouver le contact avec chaque client.

PRÉREQUIS :

Aucun

CONTENU DU PROGRAMME :

- Typologie client
- La bonne posture pour vendre
- Maîtriser l'accueil et la prise en charge
- La vente complémentaire et additionnelle
- Comment fidéliser ses clients

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Exposés théoriques et mise en situation

MODALITÉS D'ÉVALUATION / CERTIFICATION FINALE :

Quizz de 10 questions. Obtenir 7 réponses justes pour obtenir la validation des acquis de la formation (70%)

DURÉE : 1 jour - 7 heures

LIEUX DES SESSIONS :

France entière

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !



Serge NAVARRO
06 51 48 79 93
serge.navarro@lastrategiegagnante.com

ACCESSIBILITE :

Formation accessible à tous.

Personne en situation particulière : Nous contacter pour que nous puissions nous adapter à vos besoins.

COÛT :

Intra : Nous consulter

Inter : Nous consulter

Pour ce programme, prix sur demande

Entreprendre, coopérer. Vivez l'expérience !