

Développer son chiffre d'affaires grâce aux ventes additionnelles

1 jour - 7 heures

Mise à jour 27/06/2023

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Valoriser son point de vente au travers de la vitrine pour attirer plus de clients potentiels
- Optimiser l'accueil et les techniques de ventes dans sa boutique pour optimiser les ventes

PROGRAMME

Valoriser son point de vente via une vitrine attractive – séquence 1

Règle de base pour une vitrine, habitudes clients, règles de base du merchandising, la démonstration boutique

Optimiser L'accueil pour assurer des ventes additionnels – séquence 2

Les étapes d'une vente en boutique (accueil, découverte, ventes additionnelles ciblées, ...) :

- ✓ L'accueil d'un client
- ✓ La découverte des besoins
- ✓ Propositions de produits
- ✓ Le langage et le vocabulaire du vendeur en magasin
- ✓ Le traitement des objections
- ✓ La conclusion de la vente
- ✓ Les ventes complémentaires
- ✓ La prise de congé

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Modalités pédagogiques : Echanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co construction.
- Alternance d'apports théoriques et pratiques.

FORMATEUR

Formateur expert en développement commercial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluation des acquis par le formateur (tour de table et exercices)
- Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation; gestion du handicap y compris cognitif) à définir avec notre référent Handicap à votre disposition : Béatrice de FERAUDY, 04.72.43.43.54

LES +

- Echanger avec les autres stagiaires
- Exemples concrets
- Gagner en Chiffre d'Affaires
- Taux de satisfaction : [voir site internet](#)

PUBLIC

Chef(fe) d'entreprise, conjoint, porteur de projet, Salarié(e) ou demandeur d'emploi remplissant le cas échéant les conditions d'entrée (pré requis)

12 personnes

PRÉREQUIS Aucun

LIEU [Voir notre site internet](#)

DATES/ HORAIRES [Voir notre site internet](#)

TARIF 210 € nets de TVA

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi)

DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription: 8 jours avant la date de démarrage de la formation

Effectif minimum requis pour l'ouverture du stage: 7 personnes

CONTACT

CMA Lyon-Rhône

10 rue Paul Montrochet 69002 Lyon

04.72.43.43.54

formations.lyonrhone@cma-auvergnerrhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

[Consulter nos conditions générales de vente](#)