



ATTIRER PLUS DE CLIENTS DE PASSAGE

FORCE DE VENTE

PUBLIC

PETITS MAGASINS (CHEF D'ENTREPRISE ET/OU CONJOINT ET/OU EMPLOYÉS),

POINTS DE VENTE AFFILIÉS À UN RÉSEAU

FUTURS CRÉATEURS OU REPRENEURS D'UN COMMERCE DE DÉTAIL EN ALIMENTATION, PRÊT-À-PORTER, AMÉNAGEMENT DE LA MAISON

PRÉREQUIS

AUCUN

OBJECTIFS DU STAGE

AUGMENTER SON CHIFFRE D'AFFAIRES ET SES MARGES.

FAIRE DE LA CLIENTÈLE DE

FORMATION RÉF. :

ATTIRER PLUS DE CLIENTS DE PASSAGE

 2 jours (selon le contexte)

 Partout en France

 Prise en charge OPCO : oui

Vous êtes un professionnel à la recherche d'une formation **Attirer plus de clients de passage** ?

STAGE UP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Attirer plus de clients de passage** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.

PASSAGE UNE PUBLICITÉ ACTIVE.

DÉMONTRER SON DYNAMISME COMMERCIAL.

DURÉE

2 jours (selon le contexte)

PÉDAGOGIE


UNE PROGRESSION INDIVIDUELLE DE CHAQUE PARTICIPANT, BASÉE SUR LA PARTICIPATION DE NOMBREUX JEUX DE RÔLES ET SIMULATIONS DE SITUATIONS VÉCUES EN MAGASIN.

UNE PART COLLECTIVE AXÉE SUR LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION EN MAGASIN, ENTIÈREMENT REVUS ET CORRIGÉS.

UN ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL DES PERSONNES FORMÉES LORS DE LA MISE EN ŒUVRE MATÉRIELLE DES ACTIONS (LORSQUE CELA EST SOUHAITÉ PAR L'ENTREPRISE).

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

TARIF : [Nous consulter](#)

 En intra sur une base de 3 participants

RENSEIGNEMENTS : contact@stageup.fr

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Attirer plus de clients de passage** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation Attirer plus de clients de passage à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Contenu

attirer-clients-passage

EN DÉPIT DES IDÉES REÇUES LE COMMERCE CLASSIQUE A DE BELLES PERSPECTIVES DEVANT LUI, À CONDITION DE SAVOIR TRÈS VITE ET RADICALEMENT FAIRE FACE À DE NOUVELLES FORMES DE CONCURRENCES (DONT LES SITES INTERNET MARCHANDS FONT PARTIE).

LES "SECRETS" DES POINTS DE VENTE QUI TOURNENT BIEN NE SONT PAS TOUJOURS LÀ OU ON LES ATTEND

LE PROGRAMME :

- MIEUX COMPRENDRE LES NOUVELLES ATTENTES DE LA CLIENTÈLE. CE QUE LE CLIENT NE DIT PAS TOUJOURS
- COMMUNIQUER EFFICACEMENT ET À MOINDRE COÛT POUR AUGMENTER LA FRÉQUENTATION DE SON MAGASIN.
- RENDRE SA VITRINE VISIBLE ET ATTIRANTE : ÉCLAIRAGE, DÉCORS, ANIMATIONS PÉRIODIQUES, PRODUITS
- DONNER UNE IMPRESSION D'INTÉRIEUR CHALEUREUX ET ACCUEILLANT.
- AUGMENTER LES ACHATS SPONTANÉS UNE FOIS LE CLIENT ENTRÉ DANS LE MAGASIN : DISPOSITION DES PRODUITS, SUPPORTS DE PRÉSENTATION, MESSAGES
- METTRE EN AVANT DES OFFRES PROMOTIONNELLES QUI MARCHENT.
- RENFORCER LA CONVIVIALITÉ AVEC LES CLIENTS DE PASSAGE.
- AMÉLIORER SA CAPACITÉ PERSONNELLE À VENDRE PLUS SANS IMPORTUNER LES CLIENTS.
- DONNER VRAIMENT L'ENVIE AU CLIENT DE PASSAGE DE REVENIR DANS LE MAGASIN.

CE PROGRAMME EST PUREMENT INDICATIF. NOUS L'ADAPTONS EN FONCTION DES BESOINS DES ENTREPRISES.

LES "PLUS" :

- UNE APPROCHE COMPLÈTE DE LA DÉMARCHE COMMERCIALE EN MAGASIN.
- LA REMISE DE PLUSIEURS RÉSULTATS D'ENQUÊTES MENÉES AUPRÈS DE CLIENTS DIVERS À PROPOS DE LEURS NOUVELLES ATTENTES VIS-À-VIS DES POINTS DE VENTE.

- UN TRANSFERT DES RECETTES LES PLUS EFFICACES POUR "SORTIR DU LOT" PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE.
- UNE PRISE EN COMPTE DES CONTRAINTES RENCONTRÉES PAR DE NOMBREUSES ENTREPRISES, À SAVOIR : DES MOYENS FINANCIERS ET HUMAINS SOUVENT LIMITES MAIS DES RÉSULTATS QUI DOIVENT ÊTRE RAPIDEMENT MESURABLES.
- UNE ADAPTATION AU CONTEXTE DES ENTREPRISES (SECTEURS, TYPOLOGIE DE CLIENTS).
- LA PLUPART DE NOS FORMATIONS ONT LIEU DANS LES LOCAUX DE L'ENTREPRISE (SAUF SOUHAIT CONTRAIRE DE LA DIRECTION) : PAS DE PERTES DE TEMPS EN DÉPLACEMENTS POUR LES COLLABORATEURS FORMÉS, LIMITATION DES FRAIS.
- LA REMISE D'UN CLASSEUR COMPLET "AUGMENTER LA FRÉQUENTATION DE SON POINT DE VENTE".

Centre de formation STAGE'UP

Siège social: 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Service commercial: 14 rue d'Amsterdam 75009 PARIS

Siret: 488 346 610 000 30 APE: 8559A N° Existence: 24 45 02361

email: contact@stageup.fr

01 47 23 79 72



formation dispensée
PARTOUT EN FRANCE



formation éligible
PLAN DE FORMATION