



VENDRE PLUS EFFICACEMENT EN MAGASIN

FORCE DE VENTE

FORMATION VENDRE PLUS EFFICACEMENT EN MAGASIN

SE FAIRE APPRÉCIER PAR SES CLIENTS

RÉFÉRENCE : BU01034

★★★★★ 4.5/5

VERSION 1 (MÀJ : 17.04.2025)

1. Définition des
besoins

2. Évaluation des
connaissances

3. Formation

4. Test et validation
des acquis

À la recherche d'une formation **Vendre plus efficacement en magasin** pour booster vos compétences ?

STAGEUP 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 **Vendre plus efficacement en magasin** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification....) et leurs qualités relationnelles.

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 **Vendre plus efficacement en magasin** 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 **Vendre plus efficacement en magasin** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Public

Commerçants indépendants, vendeurs et vendeuses salariés, créateurs ou repreneurs d'un commerce.

Prérequis

Aucun.

Objectifs du stage

La formation **VENDRE PLUS EFFICACEMENT EN MAGASIN** a pour objectifs :

- Créer des réflexes commerciaux naturels chez les personnes formées.
- Vendre plus efficacement en développant l'art de ne pas apparaître dans une relation purement commerciale.
- Augmenter nettement le nombre et la qualité des ventes décrochées.
- Être reconnu comme un vendeur ou une vendeuse "qui sort vraiment du lot".

Durée

2 jours

Pédagogie

METHODE PEDAGOGIQUE :

Une progression individuelle de chaque participant, basée sur la participation à de nombreux jeux de rôles et simulations de situations vécues en magasin. Une part collective axée sur les fondamentaux de la vente en magasin, entièrement revus et corrigés.

Un accompagnement individuel des vendeurs formés lors de quelques contacts clients (lorsque cela est souhaité par l'entreprise). Analyse de cas concrets et d'exposés. Alternance de présentations théoriques et mises en pratique (équipements de protection respiratoire.... .

Méthode pédagogique participative.

Divers supports de cours.

CONTENU DU PROGRAMME

Notre formation "**Vendre plus efficacement en magasin pour les encadrants**" offre aux participants une expertise approfondie dans les stratégies de vente et de gestion des équipes en milieu de vente au détail.

Les encadrants apprendront à développer des compétences en leadership, à optimiser l'expérience client, à former et motiver leur équipe, ainsi qu'à mettre en place des techniques de merchandising efficaces pour augmenter les ventes et la rentabilité du magasin.

Cette formation permet aux encadrants de jouer un rôle clé dans la croissance et le succès de leur établissement de vente au détail.

PROGRAMME DE FORMATION

PRÉAMBULE : LES POINTS DE VENTE QUE L'ON AIME ET CEUX QUE L'ON FUIT

- ▶ De nombreux responsables n'ont pas conscience de l'écart considérable qui existe entre l'image qu'ils veulent donner de leur point de vente et les comportements réels des vendeurs avec les clients. D'autant plus que les attentes de la clientèle vis-à-vis des vendeurs évoluent très profondément et très rapidement, il est clair qu'en matière de relation commerciale, plus rien ne sera comme avant. Autant prendre le virage à temps !

PROGRAMME :

- ▶ Comprendre les nouvelles attentes des clients vis-à-vis des vendeurs.
- ▶ L'accueil des clients : les 30 premières secondes pour mettre les clients à l'aise.
- ▶ Encourager le client à s'exprimer.
- ▶ Décrypter ses attentes directes ou plus masquées.
- ▶ Proposer, inciter la découverte sans "mettre la pression".
- ▶ Utiliser de meilleurs arguments pour convaincre, réaliser des démonstrations qui séduisent.
- ▶ Répondre efficacement aux objections, notamment à celles concernant les prix.
- ▶ Conclure en favorisant l'acte d'achat sans "mettre la pression" sur le client.
- ▶ Renforcer la fidélisation du client, amener le client à jouer un effet d'entraînement sur son entourage, sur ses amis et connaissances.
- ▶ Gérer les clients et les situations difficiles.
- ▶ Pratiquer des ventes additionnelles de manière "soft".
- ▶ Relancer au téléphone avec un scénario qui ne provoquera pas de réaction négative de son interlocuteur.

Ce programme est purement indicatif. Nous l'adaptons en fonction des besoins des entreprises.

LES "PLUS" :

- ▶ Une prise en compte profonde de la psychologie des personnes peu habituées à la vente.
- ▶ Une approche vraiment originale de la vente, qui ne donne pas l'impression au client d'être agressé.
- ▶ Une adaptation au contexte des entreprises (métiers, 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.
- ▶ Une sensibilisation préalable des futurs commerciaux aux travers de plusieurs résultats d'enquêtes.
- ▶ La remise d'un classeur complet "Méthode pratique de vente" ou de l'ouvrage "Entretiens de vente efficaces. Conjuguer résultats et respect du client", publié à l'Afnor par les formateurs.

FIN DE FORMATION

- ▶ Conclusions.
- ▶ Test de niveau et correction.
- ▶ Évaluation qualitative.
- ▶ Validation des acquis.
- ▶ Remise de l'attestation de formation.
- ▶ Remise d'un support de cours et documents annexes.

METHODE D'EVALUATION :

Test de niveau (QCM) effectué en début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.

SOURCE :

Attestation de formation.

Formation théorique et pratique.

Parler à un conseiller formation

☎ 01.47.23.79.72

Votre formateur **Vendre plus efficacement en magasin**

Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir-faire.

Comment financer la formation **Vendre plus efficacement en magasin** ?

OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation .

Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :

- ▶ opco.ep pour les salariés d'agences d'architecture.
- ▶ atlas pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- ▶ fif.pl pour les dirigeants non salariés en profession libérale.
- ▶ afdass pour les salariés d'agences de communication, spectacle, production...

Un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

Les avantages du **présentiel** :

Déplacement dans vos locaux et partout en France.
La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit dans la pièce principale de votre entreprise si sa configuration le permet.

Formation **Vendre plus efficacement en magasin** dans vos locaux ou en ligne

Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation :

[Voir un échantillon de quelques clients](#)

Nos formations sont réalisables partout en France, à domicile ou sur le lieu de travail.

Formation Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg...

Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, AKto, Afdas, FIF PL...)

Les avantages du **distanciel** :

Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à savoir : poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio.
Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux stagiaires directement par le formateur.

- ▶ meilleure relationnel avec le formateur.
- ▶ meilleure assiduité.
- ▶ temps de formation concentré sur une période donnée.
- ▶ possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

Le présentiel permet également plus de proximité avec le formateur et par conséquent un meilleur relationnel. Les échanges entre les participants sont aussi plus réguliers et plus décontractés.

- ▶ possibilité d'espacer les séances.
- ▶ nombre de participants plus limité.
- ▶ réduction des frais de déplacement.

Le distanciel permet aussi de participer depuis n'importe quel endroit, favorisant ainsi une meilleure gestion du temps et des contraintes personnelles. Les interactions peuvent se faire à travers divers outils collaboratifs, rendant les échanges dynamiques et interactifs.



Centre de formation STAGE'UP

Siège social : 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Siège commercial : 14 rue d'Amsterdam 750009 PARIS

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

email : contact@stageup.fr

01 47 23 79 72

