



Parcours VENDEURS

Description :

Un parcours destiné à l'ensemble des vendeurs ou collaborateurs en lien direct avec vos clients, pour adapter posture relationnelle et démarche commerciale à l'excellence et l'obsession client, et vous démarquer ainsi de vos concurrents.

Pré-requis :

- Aucun pré-requis de compétences.
- Être en contact régulier avec des clients internes ou externes.
- Accessible aux personnes en situation de handicap.

Modalités :

- Formation en présentiel / adaptable en distanciel
- Durée : 9 jours (à ajuster selon le nombre de participants) répartis sur 6 à 10 mois
- Participants : maxi 9 personnes
- Tarif : nous contacter

Méthodes pédagogiques :

- Jeux pédagogiques de prise de conscience / Apports méthodologiques / Extraits de film / Mises en situation et débriefings immédiats / Exercices de mise en pratique / Synthèses collectives
- Productions à réaliser : Bibliothèque de phrases d'accroches / Bibliothèque de questions

Le parcours VENDEURS a recueilli 97 % de satisfaction parmi les sur 258 personnes qui l'ont suivi.

Evaluations

- Evaluation préalable : Diagnostic individuel / Test de positionnement
- Evaluation tout au long de la formation : Débriefing d'exercices, quiz et fiches de synthèse
- Evaluation finale : Quiz de validation des connaissances
- Evaluation de la satisfaction du stagiaire : Evaluation à chaud / Evaluation à froid à 3 semaines après la fin du parcours

L'évaluation des acquis se fait par le biais d'exercices et de mises en situation tout au long de la session.

Objectifs pédagogiques :

- Présenter une approche relationnelle et commerciale réactualisée, basée sur une posture de conseil, des comportements à forte valeur ajoutée et toujours l'humain au cœur de la vente.
- Identifier son rôle dans le parcours d'achat du client et créer cette parenthèse émotionnelle et ludique qu'il attend de sa visite en magasin
- Expérimenter cette approche via un coaching personnalisé pour se l'approprier rapidement.
- Identifier la valeur ajoutée de chaque vendeur et son impact dans l'expérience client et la fidélisation de votre clientèle.

Programme : 10 ateliers

- Connaître l'évolution de son métier dans le contexte actuel.
- Comprendre l'impact sur les spécificités métiers et l'intégration du digital.
- Harmoniser la communication et les pratiques, en prenant en compte les différents modes de fonctionnement de chacun.
- Maîtriser les codes de la relation interpersonnelle et la gestion des conflits
- Connaître et comprendre les valeurs ajoutées et les indicateurs clés de la satisfaction client, relier indicateurs et actions.
- Posture et valeur ajoutée du vendeur/conseil pendant la relation commerciale.
- Quelles actions pour quels indicateurs ?
- Piloter sa propre performance commerciale.
- Maîtriser le digital au service de l'expérience client et de la performance.
- Créer de l'émotion dans la vente pour renforcer la fidélisation client.

Pour en savoir plus, **contactez-nous !**

Nous étudierons ensemble comment personnaliser ce parcours pour l'adapter parfaitement à votre entreprise.

Aude BORNE : a.borne@atelier-cactus.com