CCI Formation
Aix-Marseille-Provence

Ref : MRNV-0000-ADACAS-01
Code RNCP / RS : NA
Fiche générée le : 2022-03-14 08:24:22

ATELIER A DISTANCE: BIEN ACCUEILLIR LE CLIENT POUR AMELIORER SES VENTES

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour bien accueillir le client pour améliorer ses ventes. Savoir accueillir le client est essentiel dans le commerce. L'accueil physique est un facteur clé. Le premier contact est une étape essentielle et au cœur des enjeux commerciaux. Pour un client, la réalité est ce qu'il ressent, ce qu'il voit, entend et interprète d'après son propre modèle. C'est ainsi qu'un bon accueil permet de véhiculer une image positive et conditionne les autres étapes de l'expérience client.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :
- Capter l'intérêt de son auditoire pour susciter l'attention,
- Utiliser la méthode de la communication narrative pour emporter l'adhésion.

» Participant

Commerçants et tout commerciaux en relation avec la clientèle et en situation d'accueil physique du client.

» Pré-requis

Aucun pré-requis nécessaire.

Programme

La préparation :
- Connaître son offre et l'actualité commerciale de son entreprise
- Préparer le point de vente et la journée de travail
- Se préparer et/ou se remotiver après un client difficile

Savoir accueillir pour mieux vendre :
- Rappeler les fondamentaux de l'accueil
- Savoir créer un climat de confiance
- Convaincre en 30 secondes

Mieux connaître pour mieux vendre :
- Questionner efficacement sans interroger
- Découvrir les besoins et les motivations d'achat

Communication non verbale et Savoir être :
- Adopter la posture appropriée
- Avoir un discours impactant (utiliser les mots bonus et lister les mots interdits).

CCI Formation
Aix-Marseille-Provence

Ref : MRNV-0000-ADACAS-01
Code RNCP / RS : NA

ATELIER A DISTANCE: BIEN ACCUEILLIR LE CLIENT POUR AMELIORER SES VENTES

Méthodes, moyens et suivi

» Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

» Moyens techniques

» Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

» Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

» Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.
CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.
N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.
Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

CCI Formation
Aix-Marseille-Provence

Ref : MRNV-0000-ADACAS-01
Code RNCP / RS : NA

ATELIER A DISTANCE: BIEN ACCUEILLIR LE CLIENT POUR AMELIORER SES VENTES

Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Formation en InterIntra

290€ net de taxe / personne certification non comprise

Durée

0.5 jour(s)
3.30 heure(s)

Autres détails