

Astuces de vente...pour développer le C.A et la marge !

Dirigeants, responsables magasins :

Tous les vendeurs du magasin s'efforcent de conseiller et servir les clients pour leur donner satisfaction et réaliser le chiffre d'affaires.

-> Ils le font du mieux possible... mais ils pourraient faire beaucoup mieux !

Il existe en effet des trucs et astuces simples pour vendre plus, et vendre mieux. L'efficacité est accrue, et les clients plus satisfaits.

Grâce à AstusVentes vous développez les ventes, fidélisez,... et margez plus !!!

Des gains à tous niveaux ;

- > **Plus de maîtrise relationnelle**
- > **Plus de ventes et de ventes complémentaires**
- > **Plus de fluidité et de temps gagné**
- > **Plus de marge**
- > **Plus de satisfaction clients**

Objectif :

Former toutes les personnes présentes dans le magasin, en relation avec les clients, à des outils et techniques de vente simples, faciles à mettre en œuvre, et très efficaces.

Programme :

1/ Le binôme rayon-vendeur :

- . Les différentes Zones et leur exploitation
- . La complémentarité rayon-vendeur
- > **Astuce pour orienter les intentions d'achat**

2/ La relation client-vendeur :

- . La règle des 4x20 et ses applications
- . Le création d'une relation gagnante
- > **Astuces pour mieux convaincre et fidéliser**

3/ L'argumentation vendeur conseil :

- . Le SIMAC appliqué à la vente conseil
- . La vente complémentaire simplifiée
- > **Astuce pour vendre plus, plus vite, et mieux**

Moyens :

Un concept pragmatique et efficace :

1/ Formation à distance en 3 heures ;

- . Support convivial et accessible à tous
- . Format adapté pour apprendre et assimiler avec aisance

2/ Outils simples et mémo-techniques ;

- . Pour se les approprier plus vite et plus efficacement
- . Facilite et accélère leur mise en application quotidienne

3/ Transmission d'expérience et conseils ;

- . Formateur unique, avec 30 ans de vécu terrain, professionnel de la vente
- . Exemples et préconisations concrètes

4/ Focalisation gains magasins et profits individuels ;

- . Contenu et outils à finalité C.A et marge
- . Complète les connaissances et fait monter en compétences

Suivi :

- 1/ Quiz d'évaluation en fin de formation sur la compréhension et les acquis des participants
- 2/ Document de synthèse transmise aux participants après la session

Le Concept

AstusVentes est une formation à distance sur 3h00, pour les vendeurs plus pros, efficaces et fidélisants.

Thème crucial

La vente est la finalité même du magasin, et le vendeur son principal atout.

Contenu factuel

Des astuces et des outils pratico-pratiques, pour une application immédiate.

Effets positifs

AstusVentes développe les compétences des vendeurs... et la satisfaction des clients.

Ce module apporte des astuces simples, ludiques, aisément assimilables, faciles à mettre en pratique, et applicables dès la fin de la formation.

L'animation est vivante et dynamique, alternant principes théoriques, applications opérationnelles, exemples concrets, et cas individuels.

Destinée aux magasins, **AstusVentes** s'adresse à toute personne présente en magasin et en relation avec les clients ; responsables univers, vendeurs expérimentés ou en apprentissage, caissières et saisonniers...

Avec **AstusVentes**, vous développez vos ventes, votre satisfaction client, et vos marges !

Durée : 1 jour (3 heures)

Pré-requis : Non

Modalités : serveur internet

Version : N° 2, du 01/01/2026



Tous droits réservés, la reproduction même partielle du nom ou des contenus est strictement interdite. Sauf accord B.C COMSulting.