

Augmentez votre panier moyen...et votre C.A !

Professionnels de la Vente au particulier :

Vous souhaitez augmenter et développer vos ventes pour accroître votre chiffre d'affaires et améliorer votre marge.

Vous-même et vos collaborateurs faites au mieux pour informer et conseiller vos clients, et leur donner satisfaction.

Mais vous savez que vous pourriez faire mieux, que les résultats ne sont pas au niveau de vos attentes. La bonne volonté et les bonnes intentions ne suffisent pas. Il faut de la méthode.

Convergence des meilleures méthodes de vente-conseil aux consommateurs, cette formation OptiVentes vous permettra d'augmenter votre panier moyen, d'améliorer la marge, et de fidéliser vos clients. Sans grand discours ou grande théorie, mais avec pragmatisme et efficacité.

-> Vous augmenterez vos ventes, votre rentabilité, votre satisfaction clients.

Objectif :

Former toutes les personnes du magasin ayant des contact clients, à une méthode de vente-conseil rapide, efficace, et fidélisante.

Programme :

1/ Comprendre les interactions Méthode de Vente/Concrétisation de l'Achat ;

- . Connaître et comprendre les leviers vente du magasin
- . Identifier et appliquer les bonnes pratiques relationnelles
- . Déceler et éviter les pratiques réductrices
- . Prendre conscience des implications sur les résultats

2/ Apprendre la méthode de vente-conseil en 3 phases ;

- . S'approprier les objectifs de rapidité, efficacité, fidélisation
- . Découvrir les 3 phases
- . Apprendre les outils et techniques de chaque phase
- . Appliquer à des exemples généralistes
- . S'entraîner à des cas concrets

3/ Appliquer la méthode et évoluer progressivement ;

- . S'exercer systématiquement à chaque vente-conseil
- . Savoir progresser et évoluer en permanence

Moyens :

1/ Un concept qui facilite la compréhension et l'assimilation, et qui permet de ;

. Montrer : via un support vidéo démonstratif Sans puis Avec méthode

. Démontrer : par l'illustration de situations concrètes

. Apprendre : par le découpage en séquences spécifiques permettant l'apprentissage de la méthode en 3 phases distinctes.

2/ Des techniques de vente-conseil et des outils adaptés aux réalités de l'activité magasin, et organisés en supports mémo-techniques.

3/ Un formateur doté de 30 ans d'expérience en relations commerciales, méthodes de vente, études comportementales conso, et mécanismes de ventes additionnelles. Avec des exemples concrets et des études de cas issues des réalités terrain pour étayer la formation et répondre aux interrogations des participants.

4/ Formation réalisée dans le magasin où travaillent les bénéficiaires, pour un travail en équipe et à huit-clos, participatif et adapté aux spécificités du magasin.

Suivi :

1/ Feuilles de présence par demi-journée de formation

2/ Quiz d'évaluation en fin de formation sur la compréhension et les acquis des participants

3/ Remise d'une clé usb avec un COMPARATEUR opérationnel, prêt à l'emploi et directement exploitable par les participants

4/ Le COMPARATEUR permet de suivre et évaluer les résultats obtenus

Pour cette FORMATION : toute l'expertise et le savoir-faire d'un véritable professionnel du développement commercial.

Plus de CONCRET : des prestations concises, épurées des superflus, concentrées sur l'essentiel et l'opérationnel.

Plus d'EFFICACITE : des outils et méthodes éprouvées, adaptées aux réalités de votre activité, et parfaitement applicables sur le terrain.

Plus d'ANIMATION : des interventions étayées et enrichies d'exemples vécus, de situations réelles, de solutions pratiques.

Plus de REACTIVITE : des réponses et préconisations concrètes aux interrogations des participants.

Plus de PROXIMITE : la souplesse et l'adaptabilité d'une structure courte, en phase avec vos contraintes et impératifs.

Plus de PRATICITE : possibilité de prestations en privatif, dans votre établissement, pour une formation unique de toute votre équipe.

Durée : 1 jour (7 heures)

Pré-requis : pas de pré-requis

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.