

FORMATION COMMERCE ET VENTE EN BOUTIQUE





Se former aujourd'hui, réussir demain

RÉUSSIR SES ENTRETIENS DE VENTES

OBJECTIFS DE LA FORMATION



Intégrer les fondamentaux de la vente et de la négociation



Perfectionner vos attitudes dans la relation avec les clients en toutes circonstances.

LES INFORMATIONS ESSENTIELLES



TARIF

INTER : 1430 € HT

INTRA : sur devis



DURÉE

14 heures - 2 jours



PRÉ-REQUIS

Aucun



PUBLIC

Commerciaux, vendeurs en poste ou en devenir.



FORMAT

Présentiel



NOMBRE DE PARTICIPANTS

Maximum 8 personnes

CONTACT



35 Avenue des Peupliers,
35510 Cesson-Sévigné



06 76 67 67 91



contact@vmgformation.com



www.vmgformation.fr

Mieux se connaître pour mieux vendre

Maîtriser les différentes étapes d'un entretien de vente

Conduire un entretien de vente (mener une découverte efficace)

Proposer une solution et argumenter

Garder le cap en cas d'objection (défendre son prix)

Négocier en face à face

Savoir conclure avec succès et fidéliser

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



Acquérir une culture commerciale et une meilleure connaissance de soi pour mieux vendre



Maîtriser l'ensemble des techniques et outils de vente et de négociation pour réussir un entretien de vente

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation participative :

Les participants sont encouragés à interagir et à partager leurs expériences et leurs points de vue pour enrichir la formation.

Mises en situation :

Des scénarios sont proposés pour permettre aux participants de mettre en œuvre les concepts abordés. Chaque mise en situation est suivie d'un feedback pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes d'amélioration.

Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques :

Des concepts théoriques sont exposés, suivis de jeux de rôles pour ancrer les apprentissages. Il est également possible de travailler sur des cas concrets réels préparés en amont ou proposés par les participants.

CONDITIONS D'ACCÈS

Chaque candidature sera acceptée après validation par le formateur référent et par le service administratif.

Les délais d'accès sont compris entre 1 **semaine** et 3 **mois** en fonction de la disponibilité du formateur.

ACCESSIBILITÉ

Nous travaillons en étroite collaboration avec chaque client pour **identifier les adaptations nécessaires**, afin de rendre nos formations **accessibles aux personnes en situation de handicap**.

Ce processus comprend **une analyse détaillée des besoins**, la création de **solutions sur mesure**, **l'ajustement des approches pédagogiques**, ainsi que la mise en place de modifications dans **les modalités d'évaluation et de certification**.

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Entrée en formation

Toutes les formations débutent après avoir évalué le niveau des participants = Evaluation d'entrée.

En cours de formation

La formation fait l'objet d'échanges oraux sur des cas concrets et/ou de manipulations sur poste informatique = Evaluation formative.

Fin de formation

Toutes les formations se terminent par une évaluation des participants = Evaluation sommative.



Se former aujourd'hui, réussir demain

SAVOIR NÉGOCIER

OBJECTIFS DE LA FORMATION

✓ Renforcer les compétences des commerciaux confirmés en négociation pour maximiser leur efficacité

✓ Savoir conclure des ventes et maintenir des relations clients durables.

LES INFORMATIONS ESSENTIELLES



TARIF

INTER : 1430 € HT

INTRA : sur devis



DURÉE

14 heures - 2 jours



PRÉ-REQUIS

Aucun



PUBLIC

Commerciaux, vendeurs en poste ou en devenir.



FORMAT

Présentiel



NOMBRE DE PARTICIPANTS

Maximum 8 personnes

CONTACT

📍 35 Avenue des Peupliers,
35510 Cesson-Sévigné
☎ 06 76 67 67 91

✉ contact@vmgformation.com

🌐 www.vmgformation.fr

Les bases de la négociation

- Les clés d'une négociation réussie
- Comprendre les besoins et motivations de vos clients
- Identifier les leviers de négociation les plus efficaces

Techniques de négociation avancées

- Savoir répondre aux objections avec finesse
- Maîtriser les techniques de persuasion et d'influence
- Comment utiliser les concessions pour conclure plus vite

Conclure la vente et renforcer la relation

- Stratégies pour finaliser la vente sans perdre la relation
- Comment transformer une vente en partenariat à long terme
- Les meilleures pratiques pour le service après-vente et la fidélisation

Négociation en action

- Négocier dans des situations complexes et sous pression
- Prendre les bonnes décisions pour un résultat gagnant-gagnant
- Comment appliquer la négociation dans tous les aspects de la vente.

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Entrée en formation

Toutes les formations débutent après avoir évalué le niveau des participants = Evaluation d'entrée.

En cours de formation

La formation fait l'objet d'échanges oraux sur des cas concrets et/ou de manipulations sur poste informatique = Evaluation formative.

Fin de formation

Toutes les formations se terminent par une évaluation des participants = Evaluation sommative.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



Maîtriser les techniques de négociation pour conclure les ventes et gérer les objections avec assurance pour transformer les blocages en opportunités.



Optimiser vos stratégies de conclusion tout en préservant une relation client solide. Gérer des négociations complexes.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation participative :

Les participants sont encouragés à interagir et à partager leurs expériences et leurs points de vue pour enrichir la formation.

Mises en situation :

Des scénarios sont proposés pour permettre aux participants de mettre en œuvre les concepts abordés. Chaque mise en situation est suivie d'un feedback pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes d'amélioration.

Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques :

Des concepts théoriques sont exposés, suivis de jeux de rôles pour ancrer les apprentissages. Il est également possible de travailler sur des cas concrets réels préparés en amont ou proposés par les participants.

CONDITIONS D'ACCÈS

Chaque candidature sera acceptée après validation par le formateur référent et par le service administratif.

Les délais d'accès sont compris entre 1 **semaine** et 3 **mois** en fonction de la disponibilité du formateur.

ACCESSIBILITÉ

Nous travaillons en étroite collaboration avec chaque client pour **identifier les adaptations nécessaires**, afin de rendre nos formations **accessibles aux personnes en situation de handicap**.

Ce processus comprend **une analyse détaillée des besoins**, la création de **solutions sur mesure**, **l'ajustement des approches pédagogiques**, ainsi que la mise en place de modifications dans **les modalités d'évaluation et de certification**.



Se former aujourd'hui, réussir demain

LA VENTE EN MAGASIN LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

OBJECTIFS DE LA FORMATION



Développer les compétences commerciales des conseillers de vente afin d'améliorer la relation client



Optimiser l'expérience d'achat et augmenter la performance commerciale.

LES INFORMATIONS ESSENTIELLES



TARIF

INTER : 720 € HT

INTRA : sur devis



DURÉE

7 heures - 1 jour



PRÉ-REQUIS

Intérêt pour la vente et la relation client



PUBLIC

Vendeurs en magasin ou toute personne souhaitant développer ses compétences en vente



FORMAT

Présentiel



NOMBRE DE PARTICIPANTS

Maximum 8 personnes

CONTACT



35 Avenue des Peupliers,
35510 Cesson-Sévigné



06 76 67 67 91



contact@vmgformation.com



www.vmgformation.fr

Offrir une expérience client engageante et fluide

- L'importance de la première impression et de l'accueil.
- Créer un parcours d'achat fluide et agréable.
- Techniques pour instaurer une relation de confiance rapidement.

Maîtriser les techniques de vente, de conseil et de fidélisation

- Identifier les besoins du client à travers l'écoute active.
- Maîtriser l'argumentation de vente et la gestion des objections.
- Stratégies de fidélisation : comment garder un client satisfait et fidélisé.

Adopter une posture et une communication adaptées

- Adapter son langage corporel et son ton de voix en fonction des profils clients.
- Techniques de communication assertive.
- Gérer les situations difficiles avec professionnalisme et calme.

Gérer plusieurs clients tout en assurant un service de qualité

- Prioriser les tâches et gérer son temps en situation de forte affluence.
- Techniques de multitasking : répondre aux besoins de plusieurs clients simultanément.
- Utilisation des outils pour optimiser la gestion des flux clients.

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Entrée en formation

Toutes les formations débutent après avoir évalué le niveau des participants = Evaluation d'entrée.

En cours de formation

La formation fait l'objet d'échanges oraux sur des cas concrets et/ou de manipulations sur poste informatique = Evaluation formative.

Fin de formation

Toutes les formations se terminent par une évaluation des participants = Evaluation sommative.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



Offrir une expérience client fluide et engageante
Maîtriser les techniques de vente et de fidélisation



Avoir une posture et une communication adaptées.
Gérer efficacement plusieurs clients simultanément.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Animation participative :

Les participants sont encouragés à interagir et à partager leurs expériences et leurs points de vue pour enrichir la formation.

Mises en situation :

Des scénarios sont proposés pour permettre aux participants de mettre en œuvre les concepts abordés. Chaque mise en situation est suivie d'un feedback pour aider chaque participant à mieux connaître ses forces et ses axes d'amélioration.

Apports théoriques et jeux de rôles pédagogiques :

Des concepts théoriques sont exposés, suivis de jeux de rôles pour ancrer les apprentissages. Il est également possible de travailler sur des cas concrets réels préparés en amont ou proposés par les participants.

CONDITIONS D'ACCÈS

Chaque candidature sera acceptée après validation par le formateur référent et par le service administratif.

Les délais d'accès sont compris entre 1 **semaine et 3 mois** en fonction de la disponibilité du formateur.

ACCESSIBILITÉ

Nous travaillons en étroite collaboration avec chaque client pour **identifier les adaptations nécessaires**, afin de rendre nos formations **accessibles aux personnes en situation de handicap**.

Ce processus comprend **une analyse détaillée des besoins**, la création de **solutions sur mesure**, **l'ajustement des approches pédagogiques**, ainsi que la mise en place de modifications dans **les modalités d'évaluation et de certification**.