



PROGRAMME DE FORMATION

■ INTITULÉ DE LA FORMATION

Développer la vente conseil et augmenter la valeur client

■ OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de développer la valeur client grâce à un conseil adapté et une expérience client améliorée.

■ PUBLIC

Chef d'entreprise, cadre, tout membre du personnel en contact avec les clients

■ PRÉREQUIS

- Français lu, écrit et parlé
- Être en charge de la vente dans son entreprise

■ CONTENU DE LA FORMATION

- Analyser et favoriser l'expérience client au sein du point de vente
- Comprendre le processus d'achat inconscient du client
- Augmenter le panier moyen avec des outils simples et peu onéreux
- Fidéliser pour augmenter la valeur client

PROGRAMME DE FORMATION - SUITE

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Dans une alternance entre apports théoriques du formateur et démarche active, les stagiaires participent à la simulation de mise en situation des différentes notions abordées lors de la formation. Tous les supports peuvent être utilisés : écrit, oral, groupe, individuel, vidéo, bande son, photos, jeu de rôle, application directe ...

■ MÉTHODES D'ÉVALUATION

Le stagiaire sera évalué à l'issue de chaque objectif opérationnel par une restitution écrite ou orale en fonction de l'animation souhaitée par le formateur.

Une évaluation à froid sera systématiquement proposée dans les 12 semaines suivant la formation.

■ COMPÉTENCES

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de mettre en place la meilleure expérience client possible et d'augmenter le panier moyen

■ DURÉE DE LA FORMATION

2 jours soit 14 h

■ NOMBRE DE PARTICIPANTS

1 minimum – 10 maximum

■ TARIFS

Nous consulter

L'Agence Learning

06.21.04.44.77

contact@lagence-learning.com