



Nouvelles approches commerciales

Objectifs spécifiques, à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les besoins de nos clients
- Connaître les nouvelles approches commerciales de vente
- Adapter la vente et les services via le net

Côté pratique

Durée : **1 jour** jour (7 heures) ; Public et pré-requis : managers, être en charge du management ou être susceptible de devenir manager rapidement, chefs de magasin et directeurs débutants et/ou confirmés, être employé en charge de la compréhension du contact client.

Programme

| | |
|--------------|---|
| matin | Le client : son comportement, ses attentes Digital, Phygital Les techniques de vente, nouvelles approches (personal shopper...) |
| am | La saisonnalité des ventes, Adaptation des étapes de la commercialisation/vente |

Moyens pédagogiques techniques et humains, assiduité

Echanges et partages entre les participants et le formateur. Utilisation d'exemples via des vidéos et des jeux de rôles. Gaming : jeu de cartes Profil individuel, recherche créative des nouvelles approches. Débriefing individuel et collectif, Qcm tout au long de la journée pour validation des acquis et l'assiduité.

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Des qcm permettent de vérifier les acquis et revenir sur les points spécifiques. A la fin de la formation, chaque stagiaire remplit une fiche 'plan d'action et vos objectifs', fiche validée par le formateur et présentée au chef d'entreprise. Une Fiche évaluation rempli par le formateur est présentée au chef d'entreprise.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite dans les locaux des clients ou les salles de formations louées. Pour tout autre type de handicap, nous contacter au préalable pour étude.

Modalités et délai d'accès

Dates à convenir selon accord contractuel négocié.

Tarif

Forfaitaire selon accord contractuel négocié. Sur Devis, financement Opcommerce disponible : nous contacter.

Contact



360 Rue Machoit 88800 MANDRES SUR VAIR – rolandmotte.fr

Roland 06.07.55.27.49

roland.motte@rmj.fr

Maryline 06.24.34.51.37

maryline.motte@rmj.fr