



Adapter ses techniques de vente magasin au client Internet

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

- Comprendre les besoins de nos clients
- Considérer le poids du e-commerce
- Connaître les techniques de vente auprès du nouveau consommateur
- Adapter la vente et les services aux produits en jardinerie

Côté pratique

Durée : 2 jours (14 heures) ; Public et pré-requis : vendeurs, être en charge de la vente ou être susceptible de devenir conseiller en vente rapidement, chefs de rayon débutants et/ou confirmés

Programme

- Jour 1** Tour de table : votre parcours, vos attentes
 Le client : son comportement, ses habitudes via le web
 Le poids du Web, du e-commerce
 Le kit du parfait vendeur : les techniques de vente, toutes les étapes
- Jour 2** Rappel de la veille,
 Les étapes de la vente après la consultation du web,
 La saisonnalité des ventes, projets et objectifs

Moyens pédagogiques techniques et humains, assiduité

Echanges et partages entre les participants et le formateur. Test-jeu du Profil Disc individuel. Travail en groupes : surf sur le web, cahier de facilitation Digital Vs Physique. Qcm, débrief individuel et collectif.

Méthodes mobilisées et modalité d'évaluation

A la fin de la formation, chaque stagiaire remplit une fiche 'Synthèse, plan d'action et vos 3 objectifs', fiche validée par le formateur et présentée au chef d'entreprise. Une Fiche évaluation remplie par le formateur est présentée au chef d'entreprise pour débrief.

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



Roland
 Maryline

360 Rue Machoit 88800 MANDRES SUR VAIR – rolandmotte.fr

06.07.55.27.49 roland.motte@rmj.fr
 06.24.34.51.37 maryline.motte@rmj.fr