Francine Ladrière.

CRÉATRICE D'IMAGE

PROGRAMME

INTITULE DE LA FORMATION : **OBJECTIF VENTE New Formation**

OBJECTIFS OPERATIONNELS :

A l'issue de la formation, les apprenants seront capables de :

- Mesurer les enjeux et valeur ajoutée de la vente additionnelle
- Ôter les obstacles rencontrés par le vendeur
- Identifier les clefs pour développer un chiffre d'affaire vente en salon
- Argumenter des propositions aux besoins du client
- Concrétiser une vente

PRE-REQUIS : Aucun

PUBLIC VISÉ : Coiffeurs

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Matériel et équipement : salle de séminaire, avec écran et vidéoprojecteur, pochette de feuille d'écriture et support power point
- Ressources pédagogiques : remise d'un dossier pédagogique détaillé

METHODE PEDAGOGIQUE : Mise en situation et jeux de rôle.

CONTENU DU PROGRAMME :

Jour 1 Matin

- Accueil des stagiaires en formation
- Quel est le sens réel d'une vente additionnelle ?
  - ✓ Enjeux et valeur ajoutée de la vente en salon
  - ✓ Quels sont les obstacles rencontrés par le vendeur ?
  - ✓ Quels sont les objectifs ?
- Comment vendre mieux et plus ?
  - ✓ Découverte des besoins du client
  - ✓ Ecouter, comprendre, reformuler et proposer
- Comment argumenter les propositions ?
  - ✓ Dans quelles conditions ?
  - ✓ Quand et comment procéder ?
  - ✓ Comment fidéliser son client grâce à la vente additionnelle ?
- Inciter à la prise de décision positive.

Jour 1 : Ap-midi

- Jeux de rôle et mise en situation
- Synthèse de fin de formation

MODALITES D'EVALUATION : Évaluation du transfert des acquis pour valider la mise en œuvre en situation de travail.

MODALITES D'ORGANISATION :

Dates : mardis 20/02- 01/10

Durée : 1 jour soit 7 heures en Présentiel

Horaires : De 9H à 13H et de 14H à 17H

Tarif : 290.00€ ht soit 41.43€ ht/heure

Lieu : 120, rue Victor Hugo 59500 Douai

Nous mettons en œuvre les moyens pour adapter la pédagogie aux spécificités des publics en situation de handicap.

Contact et référent handicap : Francine LADRIERE.