



RENCONTRONS-NOUS !

CRÉ@VALLÉE SUD

SIRET : 753 127 398 00026

05 53 45 85 70

AVENUE DE BORIE MARTY

DÉCLARATION D'EXISTENCE :

CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

72 24 01587 24

adhénia formation

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

INFORMATIQUE, TECHNIQUE
ET BUREAUTIQUE

COMMERCE, MARKETING,
COMPTABILITÉ, GESTION

RELATIONS ET
RESSOURCES HUMAINES

DÉVELOPPEMENT
PERSONNEL

SÉCURITÉ ET SANTÉ
AU TRAVAIL

LANGUES
ÉTRANGÈRES

LES TECHNIQUES DE VENTE EN BOUTIQUE



1 / 3



Soyez acteur de votre parcours de formation et passez à l'action !

Objectifs

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d(e) :

- Assimiler l'importance de la relation client dans le processus de vente
- Comprendre les attentes du client
- Aller au contact du client
- Conduire l'entretien avec son client
- Identifier ses besoins
- Comprendre les habitudes de consommation
- Connaitre et adapter les techniques de vente à chaque client
- Savoir argumenter
- Maîtriser la vente additionnelle en boutique



Durée de formation

2 jours soit 14 heures



Public

Commercial, technico-commercial et vendeur...



Prérequis

Etre à l'aise avec la relation Clients.



Niveau / Certification Obtenue

Attestation de formation



Type de formation / stage

Intra/Inter/ Accompagnement individuel

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

La pédagogie est basée sur l'alternance d'apports théoriques, de mise en situation.

Des exercices pratiques permettent un entraînement concret.

Programme

1. Développer une relation client de qualité

- Offrir un accueil convivial
- Analyser les attitudes positives et leur influence sur le client
- Développer le concept de prise de contact



LES TECHNIQUES DE VENTE EN BOUTIQUE



2 / 3

2. Développer le relationnel dans la vente

- Comprendre le temps dont dispose le client
- Découvrir les « vrais » besoins du client
- Identifier ses motivations par une écoute active
- Diriger en conseillant le client

3. Utiliser des techniques de vente

- Identifier les profils clients
- Identifier leur besoin
- Construire un argumentaire
- Choisir le bon produit à proposer
- Respecter les phases de la vente directe
- Utiliser le questionnement

4. Maitriser la vente additionnelle

- Placer la vente additionnelle au bon moment
- La vente additionnelle par le rebond commercial
- Verrouiller et conclure la vente additionnelle

5. Les outils du commercial

- Le climat de confiance
- L'observation
- L'écoute professionnelle
- L'art du questionnement
- L'approche commerciale
- La fiche produit ou argumentaire



adhénia formation

RENCONTRONS-NOUS !

05 53 45 85 70

CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

CRÉ@VALLÉE SUD

AVENUE DE BORIE MARTY

24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

SIRET : 753 127 398 00026

DÉCLARATION D'EXISTENCE :

72 24 01587 24

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

INFORMATIQUE, TECHNIQUE
ET BUREAUTIQUE

COMMERCE, MARKETING,
COMPTABILITÉ, GESTION

RELATIONS ET
RESSOURCES HUMAINES

DÉVELOPPEMENT
PERSONNEL

SÉCURITÉ ET SANTÉ
AU TRAVAIL

LANGUES
ÉTRANGÈRES

LES TECHNIQUES DE VENTE EN BOUTIQUE



3 / 3

6. L'objection

- Les différents types d'objections
- Les techniques de réfutation des objections

7. Training

- Mise en situation virtuelle à partir de jeux de rôles proposés par l'animateur et/ou à partir du quotidien des participants
- Les entretiens sont analysés puis commentés par les participants et le formateur

