

COMMERCIAL
VENTE

Accueil et vente en jardinerie

Public	Vendeur, chef de rayon, chef de secteur, hôte et hôtesse de caisse, tout salarié en contact avec le client
Objectifs de formation	<ul style="list-style-type: none"> ● Mettre en œuvre un comportement de vente adapté au secteur du jardin pour renforcer la relation client ● Développer l'accueil client et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente
Prérequis	Débutant au contact du client ou tout niveau d'expérience de la vente
Contenu pédagogique	<p>Découvrir la personnalité du vendeur et se préparer à la relation client</p> <p>Les grands principes de communication, communication verbale et non-verbale</p> <p>Comprendre et analyser les motivations d'achat du client</p> <p>Développer son savoir-faire concernant l'accueil, la prise de contact et la découverte du client</p> <p>Mettre en pratique via des jeux de rôles - entretiens clients - vidéos-copés et analysés</p> <p>Bilan et axes de progrès individuels</p>
Méthodes pédagogiques	<p>Formation participative</p> <p>Séquences d'apports pédagogiques, échanges, jeux pédagogiques et mises en pratique opérationnelle</p> <p>Training vidéoscopés et analysés</p> <p>Support de formation complet remis aux participants</p>
Durée	2 jours
Modalités organisationnelles et logistiques	<p>Toute France</p> <p>Intra-entreprise ou inter-entreprises</p> <p>Lieu géographiquement défini au plus près des stagiaires, au sein ou très proche d'un magasin</p>
Moyens techniques	Caméscope, trépied vidéo, vidéoprojecteur, ordinateur portable, amplificateur audio
Validation de formation	Signatures de la feuille de présence par demi-journée et délivrance d'une attestation de formation en fin de session.
Responsable(s) du stage	Stéphane Urban / Philippe Brun