

Vendeur, do you speak English ? Comment vendre en anglais

La France conforte son rang de première destination touristique mondiale ! Excellente nouvelle pour le commerce non ? Considérez cette attractivité comme une opportunité, en offrant à vos visiteurs internationaux une prise en charge de qualité. Soyez à la hauteur pour accompagner et guider ces acheteurs potentiels et leur faire partager une expérience positive à la française. Se former aux b.a.-ba de la relation client en anglais vous permettra de faire la différence et de vous démarquer en devenant so AMAZING !

Public : conseillers de vente et responsables de magasin prêt-à-porter
Durée : 1 à 2 jour(s)
Tarif : 1200€ HT par jour en intra-entreprise tout compris (France entière)

Objectifs :

- ✓ Réintégrer les fondamentaux pour accueillir et renseigner une clientèle anglophone
- ✓ Maîtriser les codes culturels pour s'adapter à chaque client
- ✓ Boostez votre notoriété en vous adaptant à une clientèle étrangère
- ✓ Développez une attitude de service et optimisez vos ventes

1. **Thèmes pratiques abordés**

Accueillir la clientèle
Mener une conversation courtoise et polie
Orienter le choix du client
Sélectionner la taille adéquate selon la nationalité
Conclure la vente
Prendre en charge les réclamations
Donner des indications de direction, des renseignements personnels
Gérer les données chiffrées : remises, quantité, délais...

2. **Vocabulaire pour être percutant**

Vêtements, chaussures et accessoires... pour femmes et hommes
Parties du corps
Couleurs
Tailles
Retouches

3. **Mes phrases de secours**

Quelles sont les questions posées par les clients ?
Les réponses à apporter par le vendeur/la vendeuse
Comment identifier les échanges et s'immiscer dans la conversation ?

4. **Mises en situations filmées**

Mise en application lors d'entretiens de vente simulés

Notre méthode : Exercices ludiques autour du vocabulaire spécifique, simulations d'entretiens de vente, analyse des demandes particulières vécues par les participants dans leur quotidien, échange et mutualisation des bonnes pratiques