

# VENDEUR, à l'ère du digital, Conquérir et fidéliser en exprimant votre valeur ajoutée.

**Public : conseillers de vente et responsables de magasin**

**Durée : 1 jour**

**Prérequis : Cette formation ne nécessite aucun prérequis**

**Tarif : [Nous consulter](#)**

## Objectifs :

- ✓ Exprimer votre valeur ajoutée pour faire la différence à l'heure du digital
- ✓ Se démarquer, par une attitude de service, exprimer la valeur ajoutée de l'enseigne
- ✓ Développer un état d'esprit, donner du sens à son action et s'inscrire dans une démarche qualité, permettant à chaque contact d'agir sur la fidélisation
- ✓ Déployer une démarche professionnelle et proactive pour déclencher les ventes dans le respect de la culture du magasin

## Programme :

### 1. L'évolution acheteurs à l'ère du digital

La consommation à l'ère du digital et son impact sur la vente en magasin

Les nouvelles attentes des clients et les nouvelles typologies

L'expérience client au-delà des mots, les intentions

Vendeurs : Passer du cycle de vente au cycle d'achat

S'investir et se rendre **INDISPENSABLE**

### 2. L'enjeu de l'accueil : bien accueillir pour mieux conquérir

La 1ère impression : initiez dès le départ un climat favorable

Le savoir-faire n'est rien sans le savoir-être : les clés et fondamentaux pour se démarquer

Donner envie au client de rester dans le magasin

Systématiser les fondamentaux : sourire + bonjour + **ENTHOUSIASME** = bien plus que la moindre des choses

Comment aborder le client sans l'oppresser ?

Sortez des phrases d'accroche toutes faites : soyez original, faites preuve d'audace !

### 3. Les 4 actes de l'entretien de vente

Acte 1 : questionner pour mieux conseiller

Acte 2 : Interpréter les communications non-verbales pour viser juste

Acte 3 : Observer pour anticiper et répondre aux objections

Acte 4 : Détecter les signaux d'achat pour être acteur de sa conclusion

**VENDRE** en 4 actes... avec 4 qualités : écoute, empathie, directivité, proactivité

### 4. La vente accompagnée, l'exercice pour se différencier

La vente complémentaire : pourquoi, quand, comment ?

Le seul danger d'essayer, c'est de prendre le risque de réussir

La vente complémentaire, ça doit être automatique

Lever ses freins : **OSER** vendre !

Réactivité et créativité, deux leviers de performance

Sortir de son cadre de référence et être force de proposition

### 5. Les savoirs faire relationnels pour convaincre et fidéliser

Comment et pourquoi transformer une visite en expérience ?

Réancrer les fondamentaux pour en faire un levier de différenciation et de satisfaction

Marquer sa différence pour exprimer son professionnalisme

A chaque contact, saisir l'opportunité de conquérir et fidéliser

**NOTRE METHODE** : accompagnement en magasin avec mises en situation.