



NOS FORMATIONS



EXPERIENCE CLIENT



DÉCOUVREZ-EN PLUS

CONTENU DE LA FORMATION

1. OUTILS D'ANALYSE DIGITAUX (15%)

- Utiliser des outils d'analyse mécanique ou digitaux pour intégrer cette phase cruciale dans un processus de vente

2. LES ETAPES DE VENTE (25%)

- Apprentissage théorique du processus de vente et mise en place des étapes de vente dans le bon ordre (accueil, découverte des besoins, analyse, proposition solutions complémentaires, chaussures, services...)

3. ETUDE DE CAS (20%)

- Partage d'expérience et d'expertise de cas concrets sur des réussites de vente et best practice magasins.

4. WORKSHOP & SKETCH DE VENTE – ATELIER PRATIQUE (40%)

- Mise en application pratique des éléments théoriques des étapes de vente.
- Jeux de rôle et traitement des différents profils clients.

SATISFACTION DE LA FORMATION :

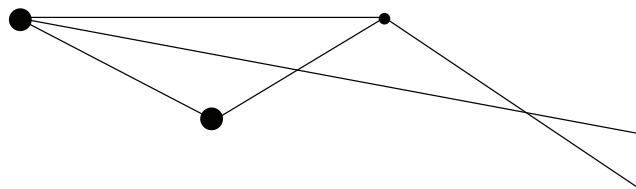
100%

LES PLUS DE NOTRE FORMATION :

- LEAFLET PROTOCOLE DE VENTE
- DIPLÔME
- PRODUITS DE NOS PARTENAIRES

OBJECTIFS

1. Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien d'une vente.
2. Améliorer sa communication pour mieux cerner les besoins du client.
3. Transformer une objection en élément positif.
4. Proposer des solutions en fonction des mesures et de l'analyses (chaussures, chaussettes, semelles, solutions de confort...).
5. Savoir utiliser les outils d'analyse.
6. Connaître les étapes de la vente d'une chaussure (prise de contact, découverte des besoins, analyse du pied, proposition de produits et de solutions, conseils, argumentation prix).



Durée : 1 jour

Prix : 400€ HT /apprenant.

Repas et dotations produits Sidas/Therm-Ic inclus.

Inscription : www.sidas.academy