

Formation Vente en magasin et à distance

TOTAL :
180849

Pour le passage de la certification : Se rapprocher du certificateur et du centre de formation

Objectifs pédagogiques :

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

<input type="checkbox"/>	Introduction	0'50
<input type="checkbox"/>	Test de positionnement	5'00
<input type="checkbox"/>	Module 1 : La compréhension basique du processus de vente	
<input type="checkbox"/>	Quels sont les différents types de cycles de vente ?	3'52
<input type="checkbox"/>	Vente en B2B ou B2C : modalités applicables par le vendeur et dispositions diverses	2'01
<input type="checkbox"/>	Abordons les spécificités de la vente en B2B	6'15
<input type="checkbox"/>	La vente en B2C : particularités	6'37
<input type="checkbox"/>	Qu'est-ce-que la règle des 4 C dans l'univers de la vente ?	4'12
<input type="checkbox"/>	Abordons le plan de vente et les 7 étapes de la vente	

incontournables pour atteindre vos objectifs	6'49
□ Comment intéresser vos prospects et clients avec un elevator pitch commercial ?	15'59
□ Qu'est-ce que l'effet de halo ? Comment l'utiliser dans la démarche commerciale et quels sont ses avantages ?	7'15
□ Qu'est-ce que le Customer Centric Selling ?	4'19
□ Parlons de l'omnicanalité et de son impact dans l'organisation commerciale	12'35
□ Quels sont les motivations et les freins à l'achat des clients ?	9'32
□ Adoptez la vente attitude	9'12
□ 10 conseils pour pratiquer l'écoute active	6'16
□ Quelle qualité et quelles conditions pour finaliser une vente ?	6'07
□ Et si, dans le business, l'empathie était la principale compétence ? A quoi sert-elle ?	2'23
□ Quiz de module	6'00

TOTAL **1'49'24**
:

□ **Module 2 : La prospection et la découverte client**

□ Les 4 étapes indispensables de la prospection client	8'04
□ 5 règles d'or pour mener sa prospection a la réussite	6'34
□ 6 étapes clés pour une prospection commerciale digitale efficace	6'13
□ Quelles sont les techniques de prospection commerciale efficaces ?	8'01
□ La prospection commerciale par recommandation	7'31
□ Phase de découverte : oubliez vos a priori !	7'42
□ Besoins clients ... Pas d'erreurs d'interprétation	5'16
□ L'art du Storytelling ou comment raconter une histoire qui fait vendre !	12'29
□ Méthode QQQQCP : sachez utiliser les bonnes questions pour la découverte des besoins de vos clients	8'28 4'58
□ Comment prospecter et vendre par téléphone ?	
□ Prospection commerciale : quelles sont les meilleures pratiques pour conclure une vente avec un prospect difficile ? Comment éveiller l'intérêt qui semble indiffèrent ?	7'12

□	Comment réussir un plan de découverte et ainsi améliorer ses ventes ?	5'41
□	Quiz de module	6'00
	TOTAL	1'34'09
	:	
□	Module 3 : Le marketing d'avant-vente	
□	Le bouche-à-oreille	10'59
□	Les fondamentaux d'une recommandation réussie	6'53
□	Découvrez nos (13) conseils pour faire de votre salon professionnel une vitrine accueillante	11'01
□	Quelle stratégie marketing pour vendre en B2C : quelles sont les bonnes pratiques du moment ?	9'01 5'47
□	Qu'est-ce que l'UX ?	10'41
□	Les différents outils de communication	10'10
□	Comprendre son environnement de vente	
□	Comprendre les différents supports de vente et leurs Impacts	3'47 8'46
□	Comprendre Google Analytics et les reportings	17'23
□	Comprendre LinkedIn et les reportings	14'16
□	Construire sa E-réputation sur LinkedIn	
□	Comment traiter les données pour améliorer le processus de vente	16'24 15'00
□	Répondre aux avis positifs et négatifs de Google	
□	Quiz de module	6'00
	TOTAL	2'26'08
	:	
□	Module 4 : Les techniques de vente	
□	Comment bien préparer son premier rendez-vous commercial ?	5'02
□	Qu'est-ce-que la règle des 4 x 20 pour bien débiter un entretien commercial ?	8'55
□	Quelles sont les techniques de questionnement à maîtriser pour mener à bien son entretien de vente ?	3'39 2'40
□	Comment reformuler ?	5'56
□	Qu'est-ce qu'un bon argumentaire commercial ?	

□ Comment réussir sa vente en 10 étapes ?	11'12
□ Quels outils pour mieux vendre ?	8'25
□ 3 conseils pour doper vos ventes	9'52
□ Quelles sont les meilleures techniques de vente du moment ?	16'58
□ Comment mieux vendre ?	7'45
□ Conclure une vente : 13 règles d'or conclure une vente	10'18
□ Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent !	12'59
□ Techniques de vente en magasin, comment augmenter son chiffre d'affaires ?	6'18
□ Quels sont les 8 freins à l'achat les plus couramment rencontrés ?	9'36
□ Qu'est-ce qu'un mobile d'achat appelé aussi motivation d'achat ? Et comment décrypter les motivations d'achat de vos clients ?	8'22
□ Qu'est-ce que la méthode de vente SIMAC utilisée par la force de vente de nombreux grands groupes internationaux ?	11'26
□ Entrepreneurs, découvrez les 6 meilleures techniques de ventes pour vous aider à faire décoller votre business	12'12
□ Quiz de module	6'00

TOTAL **2'37'35**
:

□ **Module 5 : La prospection téléphonique**

□ Découvrez 7 astuces pour améliorer vos ventes par téléphone	10'53
□ Comment booster votre performance en télévente ?	10'03
□ Comment dépasser vos propres freins et mener votre téléprospection avec succès ?	14'03
□ Vendre à un client par téléphone : voici quelques astuces pour améliorer votre technique d'approche	10'48
□ Téléprospection : des erreurs à éviter ? Absolument !	8'59
□ Comment augmenter vos prises de rendez-vous en téléprospection ?	8'59
□ Script ou guide d'entretien téléphonique : l'indispensable préparation pour une déjouer les barrières lors de vos campagnes de télémarketing	3'31
□ Script téléphonique pour vos actions de prospection	

téléphonique : existe-t-il une méthode parfaite ?	4'15
<input type="checkbox"/> Nos conseils pour vous aider à réaliser des scripts d'appel efficaces pour atteindre vos objectifs	4'23
<input type="checkbox"/> Quiz de module	6'00

TOTAL : 121'54

Module 6 : La négociation

<input type="checkbox"/> Quelques exemples d'argumentation et de traitement des objections fréquentes	9'59
<input type="checkbox"/> Négocier et défendre ses marges	12'17
<input type="checkbox"/> Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles	10'11
<input type="checkbox"/> Comment débloquer une vente ?	2'09
<input type="checkbox"/> Les 5 erreurs à ne pas commettre en négociation commerciale	3'42
<input type="checkbox"/> 7 techniques pour réussir ses négociations commerciales	9'17
<input type="checkbox"/> Techniques de Closing : remportez vos deals grâce au traitement des objections de vos prospects	6'48
<input type="checkbox"/> Comment répondre aux objections commerciales les plus fréquemment rencontrées ?	20'00
<input type="checkbox"/> Comment gérer les objections clients ?	3'27
<input type="checkbox"/> Quiz de module	6'00

TOTAL : 1'23'50

Module 7 : L'après-vente et la fidélisation

<input type="checkbox"/> Pourquoi fidéliser ses clients ?	6'11
<input type="checkbox"/> Pourquoi s'intéresser à la fidélisation client ?	5'36
<input type="checkbox"/> L'importance de la vente pour garantir la fidélité client	6'30
<input type="checkbox"/> Découvrez 5 conseils pour fidéliser un client	5'37
<input type="checkbox"/> L'écoute : clé de la relation clients	8'02
<input type="checkbox"/> Vendeurs : soyez au top de votre relation client	13'23
<input type="checkbox"/> Optimiser la gestion de son portefeuille clients	2'41
<input type="checkbox"/> Quelles sont les meilleures stratégies pour développer son portefeuille client ?	8'03
<input type="checkbox"/> Le début de la relation client ou comment bien gérer	

l'après-vente et la fidélisation	7'37
<input type="checkbox"/> Comment soigner sa relation client avec un site web ?	7'12
<input type="checkbox"/> Comment se différencier en temps de crise ? Quelles sont les meilleures stratégies en matière de fidélisation client ?	13'23
<input type="checkbox"/> Comment optimiser la gestion de votre portefeuille clients à l'heure du digital ?	18'58
<input type="checkbox"/> La satisfaction client, l'une des meilleures techniques de fidélisation	16'13 22'49
<input type="checkbox"/> Les conséquences de l'insatisfaction client	
<input type="checkbox"/> Qu'est-ce que la relation client et comment soigner sa mise en application au sein de votre entreprise ?	10'03
<input type="checkbox"/> Comment enrichir une relation client à distance dans une organisation omnicanale ?	5'41
<input type="checkbox"/> Et si vous écoutiez vos clients mécontents ou insatisfaits ? Quelle est l'importance de cette écoute dans la fidélisation ?	4'14
<input type="checkbox"/> Quiz de module	6'00
TOTAL :	2'48'12

Module 8 : Promotions et soldes

- Promotions et soldes, qu'est-ce que c'est ?
- L'encadrement légal des soldes
- L'encadrement légal des promotions
- Cas particulier des promotions alimentaire
- Qui contrôle que la réglementation des soldes et des promotions est bien appliquée ?

TOTAL
: **6'13**

Module 9 : Affichage des prix et rayon spécifique

- Affichage rayon spécificité** **12:46**
- À quoi sert une étiquette ?
 - L'affichage au rayon viande
 - Dénomination
 - Affichage au rayon lait de consommation
 - Affichage des produits de mer et d'eau douce

- L'affichage au rayon boulangerie pâtisserie
- L'affichage au rayon fromagerie
- L'affichage en présence de produits alimentaires allergènes
- L'affichage au rayon jouets

Affichage des prix **18:02**

- L'information sur les prix
- Ce que le prix doit comprendre
- Comment le vendeur doit informer l'acheteur sur les prix
- L'affichage des promotions et réduction
- Comment les prix doivent être affichés
- Cas des produits préemballés
- Cas particuliers
- La loi sur les logiciels de caisse

Techniques merchandising **45'00**
L'agencement et la présentation d'un magasin

Règlement général sur la protection des données **08:09**

TOTAL : 1'23'57

Module 10 : 7 étapes de ventes

- Introduction **2:15**
 - Étape 1 : L'accueil du client **1:25**
 - Comment créer un climat d'accueil favorable **2:37**
 - Quels sont les moyens d'expression **8:15**
 - La règle des 4x20 **3:19**
 - Conclusion **2:52**
 - Étape 2 : Découvrir ses besoins **4:4**
 - Connaître les motivations d'achat **6**
 - La phase d'action **4:17**
 - Étape 3 : Le produit **3:37**
 - L'augmentation **2:51**
 - Étape 4 : Identifier les objections **9:26**
 - Traiter les objections **4:0**
 - L'annonce du prix **6**
 - Étape 5 : Conclusion de la vente **3:20**
 - Étape 6 : La vente complémentaire **3:17**
- 1:52**
4:07

□ Étape 7 : Soigner la prise de congé	1:22
○ La fidélisation	4:27
TOTAL :	1'08'11

□ **Module 11 : Encaissement**

□ Le matériel de caisse	9:18
□ Les procédures de tenue de caisse	12:13
□ Les moyens de paiement	4:30
□ Le code barre	3:06
□ Législation sur la monnaie fiduciaire	7:19
TOTAL :	36'26

□ Quiz final	10'00
--------------	--------------

TOTAL : 18'08'49