

Intitulés	Objectifs	Programmes	Durée
LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE EN MAGASIN <i>Existe aussi niveau 2</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Apporter aux stagiaires les bases d'une vente pro • Développer des contacts gagnants et résultats concrets • Sensibilisation à la vente de services, accessoires et financement 	<ol style="list-style-type: none"> 1) La démarche de vente aujourd'hui 2) Les 7 phases de la vente 3) Mise en situation pratiques en magasin (training) 4) Retour du training et prise de décision 	1 jour
MAITRISER LA VENTE DE SERVICE	<ul style="list-style-type: none"> • Construire ou renforcer la base de connaissance technique • Mettre en évidence l'intérêt à parler service • Construire un argumentaire et une stratégie structurée 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Nos réussites en magasin 2) Savoir intégrer la vente de service en magasin 3) Mise en situation pratiques en magasin (training) 4) Retour du training et prise de décision 	1 jour
« JE MAITRISE MA VENTE »	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en place des ventes riches en CA et en rentabilité • Connaître les techniques de vente de l'enseigne • Connaître les ventes additionnelles autour des produits majeurs • Maitriser la vente du financement 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Les intérêts de maitriser la vente de A à Z 2) La maitrise des fondamentaux 3) La maitrise de service et ventes additionnels 4) Montée en puissance dans la vente 5) Mise en situation pratiques en magasin (training) 6) Retour du training et prise de décision 	1 jour
LA VENTE D'ACCESSOIRES	<ul style="list-style-type: none"> • Apporter aux stagiaires des techniques de ventes spécifiques • Maitriser les accessoires autour des produits majeurs adaptés aux besoins des clients • Intégrer les accessoires dans une vente 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Les intérêts de la vente d'accessoires 2) Réflexion autour des produits majeurs 3) Montée en puissance dans la vente d'accessoires 4) Mise en situation pratique (training) 5) Retour du training et prise de décisions 	1 jour
LA VENTE DU FINANCEMENT	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en évidence la carte de l'enseigne • Maitriser le contenu de la carte • Construire un argumentaire structuré • Se fixer des objectifs personnels ambitieux sur la vente de la carte et du TRC 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Les enjeux de la carte 2) La carte et le TRC 3) Mise en situation pratique (training) 4) Retour du training et prise de décisions 	1 jour
LA NEGOCIATION DES ACHATS EN MAGASIN	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir gérer en autonomie les achats d'une entreprise • Sélectionner les fournisseurs • Négocier les prix et maitriser les approvisionnements 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Connaître les étapes de la négociation 2) Construire sa propre stratégie d'achat 3) Communiquer de façon constructive en gérant les situations difficiles 4) S'entraîner à négocier en situation pratique (training) 	1 jour