

Améliorer les ventes dans vos boutiques

Module n° 6 : 12 décembre 2006 et 11 janvier 2007

Objectif : permettre l'appropriation par les participants des attitudes et méthodes pour :

- ▲ Valoriser leurs points de vente, leurs produits et services auprès de leurs clientèles.
- ▲ Maîtriser les fondamentaux de la vente-conseil

Contenu et connaissances acquises

1) Valorisation du point de vente et du prestataire.

- ∣ Se mettre dans une dynamique d'évolution
- ∣ Que viennent chercher vos clients et/ou prospects ?
- ∣ Qu'est-ce qui vous différencie de vos concurrents ?
- ∣ En quoi le professionnel est-il l'ambassadeur de la Marque ?

2) Développement des ventes

- ∣ Créer un dynamique de tentation
- ∣ Conseiller et vendre « naturellement »

Savoir traiter les clients difficiles