PROGRAMME DE FORMATION VENTE ACCUEIL

Insuffler ma passion client - Niveau 1

PROGRAMME DE FORMATION

VENTE ACCUEIL : Insuffler ma passion client - Niveau 1

Objectifs pédagogiques

· Lister les atouts du domaine
· Citer les 20/80 gestes impactants
· Développer une écoute active
. Connaître les forces et besoins des différentes personnalités

Public et prérequis

- Hôtes/hôtesses, managers en contact direct avec le client
- Sans prérequis

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous contacter pour que nous puissions mettre en place les conditions d'accueil et de suivi de la formation adaptées.

Méthodes et moyens pédagogiques

Mix pédagogique basé sur une pédagogie participative, 80% de pratique / 20% de théorie pour des acquis durables :
· Travaux de réflexion en groupe, sketchs, jeux pédagogiques, vidéo
· Support stagiaire remis à l'issue de la formation

Évaluation des acquis

- Évaluation continue.
- Attestation de formation.

Le Formateur

- Formateur vente et communication

SESSIONS INTRA
Rencontre en amont afin de proposer un contenu adapté au contexte de votre demande, prenant en compte vos objectifs et vos spécificités.

Pour une efficacité optimum
Formez vos managers à animer la vente :
= > Formation Faire Grandir

Durée : 1 jour - 7h

Tarif intra: 1500,00 € H.T.
(Hors frais de déplacement et repas du formateur)

Pour une proposition pédagogique et un devis personalisés, nous contacter.

1. Lancement
· Enjeux, programme, objectifs
· Mieux se connaître, partage d'expériences
. Quizz et étude clients

2. Les atouts du domaine
· Le paradis, c'est ici
· Vos produits phares

3. Mieux se connaître et mieux connaître ses clients
· Les différentes personnalités
. Les perceptions de chacun
. Comment mieux communiquer avec chacun

4. Mieux vendre pour ses clients, et pour soi
· Etat des lieux de votre relation client
· Groupe de réflexion « comment mieux vendre ? »
. Regard neuf sur la vente :
Aujourd'hui, la vente a changé
Les comportements qui impactent l'autre
. La nouvelle approche de la vente :
Les 20/80 des gestes impactant les clients
La vente de vos produits phares
Mises en situation

5. Synthèse
· Plein pédagogique
· Débriefe individualisé
· Evaluation de la formation et engagements