

COM 2 – DEVELOPPER SON CHIFFRE D’AFFAIRES

Dans le commerce, il faut savoir vendre et susciter l’envie. Un des objectifs du commerce c’est de vendre plus sans forcer le client

Objectifs :

- ✓ Répondre avec efficacité aux besoins du client
- ✓ Renforcer ses connaissances en techniques de vente
- ✓ Accroître son volume de vente
- ✓ Se perfectionner dans la vente additionnelle

Programme :

- Identifier les enjeux de la vente
- Comprendre les points clés de la vente
- Fidéliser les clients : une valeur sûre pour développer son CA

Méthode pédagogique mobilisée :

Active et participative
Apports théoriques
Manipulations
Exercices pratiques
Livret

Méthode d’évaluation :

Exercices pratiques – Test de connaissance
Evaluations en cours de formation

Public concerné :

Postes encadrants opérationnels, responsables de pôle de secteur, manager, responsable d'équipe, chef de service.

Pré-requis :

Responsabilité directe ou indirecte sur le CA de son service

Durée de la formation : 7 heures

1 journée

Délai d'accès à la formation :

3 semaines avant la date de démarrage
Selon la planification des sessions sur notre extranet

Lieu:

A définir

Accessibilité PMR : OUI

Adaptation en fonction du handicap.
Contacter le référent handicap au : 09.63.68.02.58

Certification : Non

Finançable C.P.F. Non

Contact :

Tel Secrétariat : 04.89.110.114
Du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 17h