



## Les fondamentaux de la vente en magasin

### Objectifs de la formation

- Optimiser l'accueil client
- Appréhender les techniques d'argumentation, présenter son produit, gérer positivement les objections
- Engager son client dans une prise de décision

### Contenu de la formation

#### 1. L'accueil du client

Découvrir les enjeux de la relation client  
Personnaliser sa relation client  
Pratiquer l'écoute active  
Créer un climat de confiance

#### 2. L'accompagnement à l'achat

Comprendre les besoins du client  
Valoriser l'image de ses produits  
Être force de proposition  
Repérer les signaux et les freins à l'achat  
Gérer les clients difficiles

#### 3. La vente

Connaitre les clés du succès de la satisfaction client  
Répondre aux objections clients  
Conclure la vente  
Générer des ventes additives  
Fidéliser

#### FINANCEMENT

Que vous soyez chef d'entreprise, salarié ou demandeur d'emploi, différents dispositifs vous permettront de financer votre formation tels que :

- le financement personnel
- le plan de formation
- votre OPCA

N'hésitez pas à nous contacter pour en parler.

#### LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Le contenu de la formation est adapté à vos attentes.
- Les cas pratiques s'appuient sur des problématiques réelles rencontrées par les participants.
- La formation est animée par Bryan Lambo, créateur de la méthode LAMBO®, auteur du livre *Ce que la forêt m'a appris* et ancien professionnel de la vente.

#### PUBLIC CONCERNE

- Dirigeant d'entreprise ou salarié en charge de la prospection et de la fidélisation des clients.

#### PREREQUIS

- Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

#### SUIVI ET EVALUATION

- Emargement et attestation de fin de formation.
- Evaluation de la formation par le stagiaire.

#### MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

- Enseignement théorique
- Mises en situation
- Exercices pratiques

#### DATES, VILLES, PLACES DISPONIBLES

Contactez-nous pour connaître les dates et lieux des prochaines sessions de formation.

#### MODALITES D'ORGANISATION

- Horaires : 9h à 17h
- Déjeuners non compris dans le prix de la formation

2 jours  
14h en  
présentiel