

<p><b><u>Lieu de déroulement :</u></b></p>	<p><b>RHConcepts</b>  <b>5 Bis, rue Anfray</b>  <b>76600 Le Havre</b>  <b>Tél : 02.35.22.94.16</b></p>						
<p><b><u>Public/ Pré requis :</u></b></p>	<p>Vendeuses en magasin alimentaire ou non alimentaire, sur marché  <b>Pas de prérequis</b></p>						
<p><b><u>Objectifs :</u></b></p>	<p>Savoir créer le contact, écouter réellement et découvrir les besoins du client.          Transformer les besoins en arguments de vente, conseiller et saisir les opportunités de vente additionnelle.</p>						
<p><b><u>Programme complet :</u></b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Être acteur de l'entretien de vente</li> <li>✓ Accueillir, entrer en contact et instaurer un échange en tenant compte des incontournables de l'élégance relationnelle</li> <li>✓ Développer une écoute active pour comprendre les besoins et les motivations des clients</li> <li>✓ Valoriser les propositions ciblées</li> <li>✓ Travailler l'argumentaire en lien avec les besoins et motivations des clients</li> <li>✓ Proposer habilement des ventes complémentaires et supplémentaires, puis transformer</li> <li>✓ Traiter les objections et avancer dans l'entretien de vente</li> <li>✓ Conclure</li> <li>✓ Fidéliser et inviter à revenir</li> </ul>						
<p><b><u>Moyens pédagogiques, technique et d'encadrement :</u></b></p>	<table border="0"> <tr> <td><input type="checkbox"/> Séances en salle</td> <td><input type="checkbox"/> Powerpoint</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Etudes de cas</td> <td><input type="checkbox"/> Exposés théoriques</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Simulation</td> <td></td> </tr> </table>	<input type="checkbox"/> Séances en salle	<input type="checkbox"/> Powerpoint	<input type="checkbox"/> Etudes de cas	<input type="checkbox"/> Exposés théoriques	<input type="checkbox"/> Simulation	
<input type="checkbox"/> Séances en salle	<input type="checkbox"/> Powerpoint						
<input type="checkbox"/> Etudes de cas	<input type="checkbox"/> Exposés théoriques						
<input type="checkbox"/> Simulation							
<p><b><u>Durée et date:</u></b></p>	<p>La formation sera assurée par M. José ZEGHAD</p> <p>21 Heures          Du            au</p>						
<p><b><u>Suivi, évaluation, validation :</u></b></p>	<table border="0"> <tr> <td><input type="checkbox"/> Questions orales ou écrites</td> <td><input type="checkbox"/> Evaluation sur mise en situation</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Attestation de stage</td> <td></td> </tr> </table>	<input type="checkbox"/> Questions orales ou écrites	<input type="checkbox"/> Evaluation sur mise en situation	<input type="checkbox"/> Attestation de stage			
<input type="checkbox"/> Questions orales ou écrites	<input type="checkbox"/> Evaluation sur mise en situation						
<input type="checkbox"/> Attestation de stage							

