

206

VENDRE PLUS

PUBLIC

Salariés du secteur des arts de la table.
Vendeurs(es) en magasin.

OBJECTIFS ET MOYENS

Répondre avec efficacité aux besoins du client.
Accroître son volume de vente.
Maintenir une relation de qualité avec le client.

DURÉE ET CALENDRIER

1 journée :
22 novembre 2010

PRIX

410 € non soumis à la TVA.

PROGRAMME

Importance de la vente additionnelle et de substitution,

Développer la performance dans la vente additive et instaurer un climat de confiance,

L'écoute du client pour saisir les opportunités,

Savoir faire parler le client sur ses besoins avoués ou inavoués,

Décoder les signes pour aller au-delà du besoin initial,

Savoir proposer une consommation supplémentaire,

Développer une attitude de persuasion,

Créer un nouveau besoin, proposer un service complémentaire.

Tarif 2010/2011

STAGES ASSOCIES : 306 – 305

Daniel BOULLERAY ☎ 02 38 77 89 00 ✉ daniel.boullera@loiret.cci.fr