



Conseil Vente

Objectifs pédagogiques : Apprentissage théorique et technique du conseil et vente de produits. Savoir mettre en pratique ces connaissances techniques auprès de futurs clients.

Moyens pédagogiques : Paper board, mise en situation, test de connaissances, remise d'un livret et d'une attestation de formation.

Matériels : Mis à disposition par FormaBelle

Durée :

A déterminer selon besoin

Tarifs

Particulier : nous consulter

Professionnel : nous consulter

Validation

Attestation de stage

5 stagiaires
maximum
par session

Formations
tous les mois

Modèles
+
Matériels

Mis à disposition

Conscients que la vente de services et biens marchands requièrent des qualités professionnelles spécifiques, il vous paraît majeur de vous initier au vocabulaire et stratégies commerciales.

FormaBelle vous propose, ainsi de gagner en confiance dans ce domaine par le biais de conseils simples, rapidement réalisables au quotidien, afin de booster vos ventes.

PROGRAMME :

Introduction

>Présentation des stagiaires et de la formatrice.

Formation théorique

>Les différentes techniques de vente.

>Les étapes d'une vente : le verbal, le non verbal,
les différents profils clients, le traitement des objections...

>Sensibilisation aux différents types de peau.

>Sensibilisation aux différents produits cosmétiques.

Vérification des connaissances des techniques de vente.

Jeu de rôle

>Mise en situation des stagiaires face à différents types clients.

Conclusion

>Réalisation d'une vente de A à Z .

>Débriefing sur la vente pour chaque stagiaire.

>Remise des dossiers théoriques.

Remise d'une attestation de formation

INSCRIPTION : 04 67 82 91 76

CV Formateur
consultable sur
www.formabelle.fr