

## Vente Conseil

**Date :**

**Endroit :**

**Durée : 1 journée de 8 h 30 à 16 h 30**

**Clientèle visée : le cours *Vente conseil* s'adresse au personnel des ventes, gérants, assistants-gérants, Service à la clientèle. Une approche de vente relationnelle, pour vendre plus, plus souvent!**

### **Objectif du cours :**

Le cours Techniques de vente au détail vise à fournir aux participants les connaissances et habiletés nécessaires pour vendre plus en appliquant une approche de **vente relationnelle et courtoise**.

À la fin du cours, les participants seront en mesure de :

- Décrire et mettre en pratique des techniques de vente au détail employant une approche relationnelle et courtoise

- Décrire les attentes des clients
- Décrire le rôle et l'importance des conseillers en vente
- Expliquer la technique de vente relationnelle
- Se préparer à vendre
- Accueillir chaleureusement le client et prendre contact
- Identifier les besoins du client
- Proposer des produits
- Fermer la vente
- Appliquer des comportements pour fidéliser le client
- Le rôle des bonnes manières

### **Contenu du cours :**

Le cours Techniques de vente au détail contient 10 modules ainsi que des exercices pratiques.

- 1.-L'approche de vente
- 2.-Les clients
- 3.-Les vendeurs
- 4.-La technique de vente relationnelle
- 5.-La préparation à la vente
- 6.-L'accueil
- 7.-L'identification des besoins
- 8.-La présentation de la solution
- 9.-La fermeture de la vente
- 10.-La fidélisation



**Rehaussez  
l'image  
de marque  
de votre  
entreprise!**

### **Bénéfices pour l'entreprise**

- Augmentation importantes des ventes par des employés mieux formés;
- Uniformisation des techniques de vente au détail pour tous les employés même si vous possédez plusieurs points de vente;
- Fidélisation de la clientèle par une approche relationnelle plutôt que transactionnelle;
- Affichage d'une image de marque auprès de la clientèle;
- Diminution du taux de roulement du personnel.

### **Bénéfices pour les employés**

- Plus grande confiance en leurs moyens par la maîtrise des techniques de vente au détail;
- Augmentation de leurs commissions et des bonus (lorsque applicable);
- Reconnaissance de leur professionnalisme;
- Appréciation de l'intérêt que vous leur portez en investissant dans leur formation

### **Méthodologie :**

Des exposés structurés avec exemples, des exercices, font partie de cette formation. Un cahier et une attestation est inclus.

**Coût :** 395\$ par personne incluant les pauses, le cahier et l'attestation. Taxes en sus.

- **Groupe limité à 10 personnes**

**Cette formation peut aussi être donnée  
dans votre entreprise**