

## DYNAMIQUE COMMERCIALE

### Développer ses techniques de vente

**Public :** Tout métier en contact avec le client en magasin

**Pré requis :** Aucun

**Durée :**  
14h

**Objectifs :**

- ✓ Identifier les profils de mes clients
- ✓ Apprendre à structurer ma vente en 5 étapes
- ✓ Générer la satisfaction client grâce à ma communication
- ✓ Pratiquer des cas concrets

Matériel  
nécessaire :

Feutres  
couleurs

Post-it

**Contenu et déroulé de la séance :**

**Partie 1 : Mes atouts à sublimer**

- Mes qualités indispensables
- Ma communication avec le client

**Partie 2 : Découvrir mon client**

- L'accueil en point de vente
- La découverte des besoins et motivations

**Partie 3 : Argumenter efficacement**

- La proposition d'articles adaptés au besoin
- Le traitement des objections

**Partie 4 : Conclure ma vente**

- La vente complémentaire optimisée
- La finalisation de la vente

**Moyens pédagogiques :** travaux en ateliers et en ludo-pédagogie, compléments sous la forme d'apport théorique interactif, supports et livret de formation.

**Evaluation de la séance :** QCM

**Modalités spécifiques :** Attestation de fin de formation, suivi post-formation