Ref. formation 202501297177

Optimiser ses performances grâce à ses ventes

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

TALIS POITIERS
LEBEAU Alexandra
06.60.28.06.04
a.lebeau@talis-bs.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Conseiller de vente ? Responsable de rayon ? Responsable magasin ? Toute personne ayant des relations commerciales sur un point de vente

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

S'approprier les étapes d'un entretien de vente ? Créer un climat favorable pour à la vente afin de satisfaire et fidéliser son client ? Adapter sa communication ? Construire un argumentaire adapté aux besoins et attentes du client ? Comprendre les principaux indicateurs de performance et les utiliser pour augmenter ses ventes

Contenu et modalités d'organisation

Maitriser les fondamentaux de la vente et de la communication - Le rôle et la posture d'un conseiller de vente - La communication verbale et non-verbale - Les différentes typologies de client d'aujourd'hui - Les services magasin ? Mener un entretien de vente de produits et services - La prise de contact ouverte - La découverte de son client - L'argumentation adaptée à son client - Les ventes additionnelles - Conclusion et fidélisation ? Vendre en omnicanal - La stratégie omnicanale - Intégrer la stratégie omnicanale dans ses ventes ? Intégrer les indicateurs de performance pour vendre - Les indicateurs de performances essentiels en magasin - Le suivi des ventes et l'analyse des écarts - Les actions pour améliorer ses indicateurs de performances

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours ***Non renseigné***

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00567862	du 12/02/2025 au 13/02/2025	Saint-Benoît (86)	TALIS POITIERS		Non éligible	FPC
00567923	du 08/04/2025 au 09/04/2025	Saint-Benoît (86)	TALIS POITIERS		Non éligible	FPC
00567924	du 10/06/2025 au 11/06/2025	Saint-Benoît (86)	TALIS POITIERS		Non éligible	FPC
00567925	du 14/10/2025 au 15/10/2025	Saint-Benoît (86)	TALIS POITIERS		Non éligible	FPC
00567926	du 18/11/2025 au 19/11/2025	Saint-Benoît (86)	TALIS POITIERS		Non éligible	FPC