

VENDEUR·SE TECHNIQUE

Réf. formation V80



OBJECTIFS

- ▶ Connaître le rôle de vendeur·se
- ▶ Connaître son assortiment
- ▶ Connaître sa clientèle et ses attentes
- ▶ Les techniques de vente

DU CONTENU OPÉRATIONNEL



LE RAYON

- ▶ Vendre et conseiller
- ▶ Identification vendeur·se
- ▶ Position sur le rayon
- ▶ Connaissance produit
- ▶ Connaissance réglementation
- ▶ Connaissance disponibilité produit
- ▶ Signalisation produits
- ▶ Commandes produits
- ▶ Commandes clients
- ▶ Le langage spécifique

L'ASSORTIMENT

- ▶ Présence produit
- ▶ Structuration assortiment
- ▶ Sectorisation
- ▶ Spécialisation
- ▶ Promotions
- ▶ Théâtralisation
- ▶ Rotation des MEA
- ▶ Evolution de l'offre
- ▶ Actualités

TECHNIQUES DE VENTE

- ▶ Le conseil client
- ▶ La vente associée
- ▶ Le recueil / Identification du besoin
- ▶ La facturation sur place
- ▶ Le bon de retrait

