

VENDEUR·SE DANS LE RAYON 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

