



LA VENTE EN BOUTIQUE ATTIRER ET FIDÉLISER SES CLIENTS

A partir de 750€ nets de taxes.

100% présentiel

Public visé : Tout public

Prérequis : Aucun pré-requis

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Intégrer les principes de base de la vente en boutique
- Prendre la mesure de sa fonction et de ses missions de vendeur
- Maîtriser sa communication non verbale et para verbale
- Mieux interagir avec ses clients en harmonisant communication verbale et non verbale
- Vendre plus et vendre mieux
- Réaliser des vitrines percutantes et attrayantes
- Fidéliser ses clients

Les + de la formation





LA VENTE EN BOUTIQUE ATTIRER ET FIDÉLISER SES CLIENTS

Contenu de la formation

Les nouvelles attentes du client vis-à-vis de la vente en boutique :

- L'achat plaisir
- L'expérience client en boutique

Les techniques de base du merchandising : la vitrine et le point de vente

- Le rôle de la vitrine , 1er contact client :
- Comment attirer les clients, Les réseaux sociaux, communication et évènements
- Le parcours client: provoquer l'achat impulsif, guider le client
- le cross-merchandising

Les atouts du Phygital sur le point de vente :

- Comment intégrer le Phygital sur son point de vente ?
- Pour quelle utilisation ?

La valeur ajoutée du vendeur face aux ventes en lignes :

- La relation client en boutique : Conquérir et fidéliser
- Structurer l'acte de vente
- La vente additionnelle

Satisfaction et fidélisation :

- Suivi du Net Promotor Score
- Impact des réseaux sociaux





LA VENTE EN BOUTIQUE ATTIRER ET FIDÉLISER SES CLIENTS

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et mises en situation professionnelles
- Travail en mode projet

Modalités d'évaluation

- Attestation de formation

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Un expert du merchandising et de la vente

Modalités et délai d'accès

- Aucun pré-requis

