Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

FORMATION CONTINUE

LA VENTE EN BOUTIQUE
ATTIRER ET FIDÉLISER SES CLIENTS

A partir de 750€ nets de taxes.

100% présentiel
Mix Learning

Public visé : Tout public

Prérequis : Sans niveau spécifique

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

Découpage par demi-journée :

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

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

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

Le rôle de la vitrine1er contact client

- **Comment attirer les clients Les réseaux sociaux communication et evènements**

Le parcours client

- **Provoquer l'achat impulsif guider le client**
- **Le cross-merchandising**

3. 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

4. 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

Mise en situation Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

Modalités d'évaluation

Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

Modalités de financements

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

Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine