



FORMATION INTER-ENTREPRISES \*

2 jours

# La vente en boutique

Attirer et fidéliser ses clients

à partir de 750 € net de taxe par participant

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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

## PUBLIC VISÉ

Tout public

## PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

## AIDES AU FINANCEMENT \*\*

Cap Emploi  
Opérateurs de Compétences (OPCO)  
France Travail  
Entreprise

\*\* sous conditions

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel  
Mix Learning

## 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 D'ACCÈS

Bulletin d'inscription

## ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

\* Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**

 **N° Vert 0 805 384 384**



## PROGRAMME 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 vitrine 1er contact client

- Comment attirer les clients Les réseaux sociaux communication et événements

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

