Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

FORMATION INTRA

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

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr
N° Vert 0 805 384 384

FORMATION INTRA

La vente en boutique

Attirer et fidéliser ses clients

2 jours

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 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

Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr

Besoin d'être contacté·e pour plus d'informations ou pour un devis ?
Appelez notre conseiller pour un premier entretien gratuit et sans engagement.

N° Vert 0 805 384 384 **formationcontinue@laho-formation.fr**