

PUBLIC :

Toute personne maîtrisant les savoirs de base (lire, écrire, compter).

OBJECTIFS :

- Permettre aux stagiaires d'acquérir les compétences nécessaires pour l'exercice du métier de vendeur :
- De réceptionner, contrôler, préparer, mettre en rayon les produits
- D'accueillir, conseiller le client et vendre les produits

EQUIPE PEDAGOGIQUE :

- Formateurs qualifiés et expérimentés
- Professionnels du commerce

LIEU DE FORMATION :

Avenue Maréchal Lyautey - 20090 Ajaccio
Avenue Jean Nicoli – 20 250 Corté

DUREE :

385 heures

Centre : 280 heures

Entreprise : 105 heures

Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes.

GROUPE :

10 à 12 stagiaires au maximum

COÛT DE LA FORMATION / FINANCEMENT :

Prise en charge possible :
OPCA, CTC, Pôle Emploi

RENSEIGNEMENTS :

Dossier de candidature sur demande

CONTACT :

ajaccio@idf-corse.eu

Tel : 04.95.10.64.00

Fax : 04.95.10.64.08

CONTENU :

I - La présentation du vendeur

II - L'accueil et la prise de contact : communication

III - La découverte du client : techniques de recherche des besoins, des motivations et de présentation de l'offre, présentation du produit au client

IV - L'argumentation et le traitement des objections : mobiles d'achat, fiches de produit, techniques d'argumentation et de traitement des objections

V - La prise de décision : techniques de conclusion de vente, vente additionnelle, encaissement

VI - Les calculs commerciaux : constitution du prix, principales formules de calculs, calcul d'un prix de vente

Séquences en entreprise

METHODES PEDAGOGIQUES :

- Enseignement magistral
- Travaux dirigés
- Travaux pratiques
- Mise en situation professionnelle