

## CPO1

COMMERCE DE PROXIMITÉ 

## PERFECTIONNER SA DÉMARCHE DE VENTE-CONSEIL EN POINT DE VENTE

Formation animée par **Eric LECOMTE**,  
Conseiller formateur

**PARTICIPANTS**

· Commerçants, managers, vendeurs, employés au contact de la clientèle pour la vente et le conseil dans des commerces et points de ventes.

**DURÉE ET TARIF**

· sur demande

**PRÉREQUIS**

· Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

**HORAIRES :**

9h00 - 12h30 /  
14h00 - 17h30

## + D'INFOS & INSCRIPTION

**CETTE FORMATION VOUS INTÉRESSE ?**

Contactez-nous par mail ou téléphone et nous fixerons une date en fonction de vos disponibilités.

[formation@competences-plus.pro](mailto:formation@competences-plus.pro) - 02 40 12 79 46



INTRA

### OBJECTIFS

- Maîtriser la relation client dans le point de vente
- Mener un entretien efficace en maîtrisant les phases
- Valoriser ses produits, propositions

### PROGRAMME

#### PRÉPAREZ-VOUS EFFICACEMENT À LA VENTE ET STRUCTUREZ VOTRE ENTRETIEN

- Les étapes de l'entretien de vente-conseil, les 4 C

#### ENGAGEZ LA CONVERSATION EN SUSCITANT L'INTÉRÊT DE VOTRE INTERLOCUTEUR

- Comment se montrer disponible et aborder un client
- La cohérence entre la communication verbale et non verbale
- Les spirales

#### ÉCOUTEZ DE FAÇON ACTIVE POUR DÉCOUVRIR VOTRE CLIENT ET SES BESOINS

- Le comportement à adopter pour une découverte efficace
- Le questionnement ouvert
- L'écoute active

#### BÂTISSEZ UNE ARGUMENTATION PRÉCISE ET ADAPTÉE

- La valorisation de ses propositions
- Liens entre besoins et ce que l'on propose