

## PROGRAMME DE FORMATION DEVENIR UN(E) EXPERT(E) DE LA VENTE LSG-TDV-2022

### Formateur :

Serge Navarro, Créateur et dirigeant de LSG CONSULTING (la stratégie gagnante)

**Public :** Tout collaborateur amené à exercer la fonction de Vendeur, de façon occasionnelle ou régulière en magasin

### Nombre de participants :

8 participants maximum

### Niveau de connaissances préalables requis :

aucuns

**Modalités d'accès :** Formation en Intra de 1 à 10 participants maximum. Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en œuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année

**Délais d'accès :** L'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'opco\*. La formation démarre à la signature de la convention\* et les dates sont convenues en accord avec le client. \*Nota : En cas de subrogation auprès d'un Opco, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

### Objectifs de la formation :

Comprendre et maîtriser les fondamentaux de la vente

Se positionner en **vendeur-ambassadeur** dans les attitudes relationnelles avec vos clients

Appréhender les techniques propres liées à l'univers et la vie dans un point de vente

- Acquérir la posture de vendeur : connaître le savoir-faire et savoir-être du vendeur
- Maîtriser l'attitude et le savoir-faire : professionnaliser votre discours commercial
- Développer les ventes complémentaires et additionnelles
- Piloter, prévenir et gérer les situations conflictuelles dans un magasin

### Évaluation de la formation pour les stagiaires Test

### Évaluation de la session de formation par les stagiaires

**Modalité pédagogique :** Formation en présentiel

### Méthode pédagogique :

Alternance d'approche théorique, d'échanges et d'exercices pratiques

60% du temps est consacré à des travaux dirigés et des travaux pratiques

Un support de cours sera remis à chaque participant

La formation se termine par un contrôle des acquis

### Modalités d'évaluations / Attestation des acquis de la formation :

- Évaluation par questionnaire (quizz) par rapport à l'atteinte des objectifs

(Quizz de 10 questions, obtenir 7 réponses justes pour obtenir la validation des acquis de la formation (70%))

- Évaluation à chaud sur le niveau de satisfaction par questionnaire

- Évaluation à froid pour les entreprises/Financiers

**Durée :** 7 heures 1 jour de 7 heures

**Tarif :** Nous contacter

### Accessibilité aux personnes handicapées :

En fonction du handicap du stagiaire nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé)

Mise à jour Février 2022

V3



