Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

Développer les ventes en magasin, boutique et gms

Cette formation pour le vendeur en point de vente aborde à la fois les aspects pratiques de la vente et la dimension comportementale. Elle permet de s'approprier techniques et attitudes pour développer ses ventes en magasin et prendre plaisir à exercer ce métier !

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capable de :

- Développer les ventes en magasin
- Accueillir les consommateurs
- Prendre en compte les besoins et les souhaits des consommateurs
- Comprendre et prendre en charge les litiges clients
- Comportements à adopter au téléphone

PROGRAMME

La vente en magasin♂

- Le contact : regard, disponibilité, phrase d'accroche ou comment faire la différence dès les premiers mots
- La prise en charge : besoins et attentes
- Le conseil : vendre l'utilisation, le plaisir, les bénéfices
- Les objections : écouter, accepter, traiter
- La conclusion : rassurer et entraîner le client
- La prise de congé : ouvrir sur un prochain contact

Vendre plus♂

- La vente additionnelle : un produit complémentaire
- La vente moussée : le même produit en plus grand, plus gros, plus cher

Le téléphone♂

- Qui est prioritaire, le téléphone ou le client présent?
- Les spécificités du téléphone
- Comportements au téléphone Vocabulaire "vendeur"

Gérer les clients difficiles♂

- Ecouter pour désarmer la colère♂
- Reformuler pour obtenir l'adhésion
- Proposer une solution

2 jours

prix par participant
1 460 €HT
code formation : VE10

option restauration
18 € par jour

PRESENTIEL

PRÉ-REQUIS

- Pas de prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2025
- 22-23 mai 2025
- 26-27 juin 2025
- 25-26 sept. 2025
- 29-30 oct. 2025
- 17-18 nov. 2025
- 11-12 déc. 2025

© 2025. Tanit Formation

L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

STAGE / FORMATION

Intitulé
Code
Date
Lieu
Prix HT
+ TVA (taux en vigueur de 20%)
Prix TTC
Nombre de repas
Prix total des repas

ENTREPRISE

Raison sociale
N° SIRET
N° TVA
Effectif
Adresse
Tél.
Fax.

Responsable Formation

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

PARTICIPANTS

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaitre sur votre facture ?
Oui ☐ Non ☐
Si oui, numéro

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?
Oui ☐ Non ☐
Numéro de prise en Charge
Adresse de votre OPCA

RÉGLEMENT

☐ Ci-joint un chèque de € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

☐ Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : **CMCIFRPP**

Nom
Prénom
Date
Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

© 2025. Tanit Formation