

DÉVELOPPER LES RELATIONS ET LES VENTES EN MAGASIN AVEC LE NUMÉRIQUE

À l'ère où le commerce physique et digital s'entremêlent, maîtriser les outils numériques est devenu indispensable pour tout professionnel de la vente en magasin. Cette formation vous propose de découvrir comment le numérique peut transformer vos interactions clients et dynamiser vos ventes.

LE CONTENU DE LA FORMATION

- Réussir ses ventes en boutique.
- Prioriser ses tâches au sein de la boutique.
- Attirer et fidéliser les clients.
- Utiliser les outils digitaux.
- Les leviers de l'influence.
- S'adapter à la personnalité du client.

Le parcours est composé de vidéos de bonnes pratiques et d'illustrations via scénettes courtes et synthétiques (bonne / mauvaise pratique).

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Réussir l'accueil et la vente en boutique**

Vous serez en mesure d'accueillir le client en magasin/boutique, et de vendre en face à face et à distance. Vous pourrez comprendre les besoins du client et lui proposer une solution adaptée, traiter ses objections et conclure systématiquement vos ventes.

- **S'adapter à la culture et la personnalité de son interlocuteur**

La formation vous permettra également de mieux communiquer avec des interlocuteurs de différentes cultures et personnalités, de gérer les situations de handicap de vos clients, et de réagir efficacement en cas de conflits et de réclamations clients.

- **Découvrir les outils digitaux lors de la vente**

Vous serez capables d'utiliser les outils digitaux (ex : Ipad, réseaux sociaux, site web) avant, pendant et après vos ventes pour mieux découvrir les besoins, argumenter, faire face aux objections et conclure.

DÉVELOPPER LES RELATIONS ET LES VENTES EN MAGASIN AVEC LE NUMÉRIQUE



PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Cette formation certifiante s'adresse aux vendeurs souhaitant compléter leurs compétences d'accueil et de vente à l'aide du digital.

Modalités d'accès : un entretien sera effectué avec l'un de nos conseillers lors de votre inscription pour valider que la formation est adaptée à vos besoins.

CERTIFICATION

La certification "Développer les relations et les ventes en magasin avec le numérique" (RS6239) valide les compétences d'accueil et de vente dans un espace commercial : accueillir et conseiller son client, adopter sa posture et favoriser une bonne expérience client, communiquer sur les réseaux sociaux et vendre à l'aide d'outils digitaux.

Cette certification a été enregistrée au Répertoire Spécifique par notre organisme (Inéa Conseil) le 25-01-2023, sa date de fin de validité est le 25/01/2026 .

DATES ET LIEUX DE LA FORMATION

Nos sessions de formation sont disponibles tout au long de l'année, en présentiel à Paris et dans toutes les régions de France grâce à notre réseau de formateurs et coachs experts, ainsi qu'en hybride ou en 100% distanciel. Dans notre formation, nous mettons à disposition toutes les ressources nécessaires pour vous assurer un parcours d'apprentissage optimal et de qualité.

Selon la formule d'accompagnement, vous aurez accès à des cours vidéos réalisés par des coachs formateurs certifiés, des interventions physiques en présentiel pour accompagner vos équipes et même des sessions de sessions personnalisées avec un coach expert.

CONTACTEZ-NOUS !

14, rue Barbès
92300 Levallois-Perret

01 47 20 31 46
contact@ineaconseil.fr

VOUS MÉRITEZ DE RÉUSSIR !