Améliorer l'expérience client dans un environnement omnicanal

Représenter l'unité marchande et contribuer à la valorisation de son image
Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente
Assurer le suivi de ses ventes
Contribuer à la fidélisation en consolidant l'expérience client

DURÉE : 17 heures de e-learning + 7 heures avec un expert
PRÉREQUIS : Aucun
MODALITÉS PÉDAGOGIQUES : Action de formation et mise en situation sous forme d'exercice, évaluation des acquis en fin de formation.
METHODES PEDAGOGIQUES STAGIAIRES ET MOYENS TECHNIQUES : Formation au centre de formation Neoone ou possibilité de Visio.

Conseiller de vente - Bloc 2 (Options Conseil en magasin et à distance) - RNCP37098 - TP - Niveau 4

1

Module 1 : La compréhension basique du processus de vente

Module 2 : La prospection et la découverte client

Module 3 : Le marketing d'avant-vente

Module 4 : Les techniques de vente

Module 5 : La prospection téléphonique

Module 6 : La négociation

Module 7 : L'après-vente et la fidélisation

Module 8 : Promotions et soldes

Module 9 : Affichage des prix et rayon spécifique

Module 10 : 7 étapes de ventes

Module 11 : Encaissement