



TECHNIQUES DE VENTES OMINICANAL

Objectifs :

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

DURÉE : 22 heures d'E-learning + 7 heures avec un expert

PRÉREQUIS : Savoir utiliser un ordinateur

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 Neone ou possibilité de Visio.

1 INTRODUCTION

La compréhension basique du processus de ventes

2 CONSEILLER EN MAGASIN EN UTLISANT LES NOUVELLES TECHNOLOGIES

7 Etapes de ventes
Les techniques de vente
La négociation

3 VENDRE ET FINALISER LA VENTE EN MAGASIN EN UTLISANT LES NOUVELLES

Encaissement
Les bases du RGPD pour créer une fiche client

4 CONSEILLER A DISTANCE EN UTLISANT LES NOUVELLES TECHNOLOGIES

Conseiller à distance en utilisant les nouvelles technologies

5 FIDELISER LE CLIENT

L'après-vente et la fidélisation
Les fondamentaux pour communiquer sur les réseaux sociaux
Mettre en ligne des photos avec CANVA
Utiliser les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente

6

COMPRENDRE SON ENVIRONNEMENT

Comprendre son environnement de vente

7

BONUS

La prospection omnicanale et la découverte client

La prospection téléphonique dans une démarche omnicanal