

# Vendeur boutique

## Programme

### JOUR 1

#### Matin:

Introduction : Présentation de chacun.  
Les règles du jeu.  
Présentation du plan et des objectifs de la formation.  
Les préjugés sur le métier de vendeur et l'argent.  
Croyances et réalités autour du métier.  
Exercices pratiques : Découvrez le vendeur unique qui est en vous !

Atelier : Vendre passionnément ! Retour candidats et débriefing. L'état d'esprit du vendeur d'exception`  
Aborder le processus de vente.

#### Après-midi:

L'art d'inspirer le client à acheter !  
Les 3 qualités essentielles du commercial.  
Les 6 Métiers du commercial  
Le ciblage (Où le trouver-La qualification).  
Mieux comprendre et connaître son client.  
La première impression.  
Comprendre l'importance d'un service client de qualité  
Process communication

### JOUR 2

#### Matin:

L'art de l'écoute active.  
Les 5 fondamentaux pour une écoute active.  
Comment créer du lien, générer la sympathie ?  
Atelier écoute active.  
Comment lire dans les pensées de votre client.  
Atelier détection du profil client et Comprendre les besoins du client

#### Après-midi :

L'art de poser des questions qui vendent !  
Objectif des questions.  
Les techniques du questionnement.  
Atelier : Techniques de questions.

### JOUR 3

#### Matin:

L'art d'argumenter.  
Comment faire rêver votre client ? La technique du CCA.  
Atelier : L'art d'argumenter. Le processus de persuasion.

Conclusion de la formation :  
Bilan des 2.5 journées.  
Évaluation de la formation  
Quiz - Questions/Réponses.  
Évaluation du formateur.

E-learning 2.5 jours.

Learn'Me : 4h

Développement de soi : 7 h

Comment se positionner et s'aligner en tant qu'individu.

La 1er impression est toujours la bonne : 7 h

Savoir Vivre et Savoir Être dans la société d'aujourd'hui ainsi que tous les codes professionnels.

## Objectif

- Comprendre les enjeux du métier de vendeur en magasin (travail sur les croyances et les préjugés du métier).
- Donner tous les outils nécessaires pour mener un entretien de vente gagnant, même si vous êtes débutant.
- Faire vivre une véritable expérience de vente à chaque candidat.
- Avoir une grille d'analyse permettant de se réajuster au fil des entretiens.
- Etre capable d'assurer la vente de produits et de services en face à face.
- Etre capable de participer à la tenue, à l'animation de son linéaire et de contribuer aux bons résultats de vente.
- Obtenir un poste de vendeur spécialisé en boutique ou en grande distribution.

## Moyens pédagogiques

Supports de cours.  
Plateforme E-learning.  
Test de compétences avant, pendant et après la formation.  
Rappels de principes par e-mails.  
Suivi pédagogique du formateur par web conférences interactives.  
Paperbord (Stylo Papier).  
Téléphones.  
Vidéo projecteur.  
Visioconférence : Zoom.

# Vendeur boutique

## Pré-requis

Volonté de devenir commercial et être en contact avec d'autres personnes.  
Navigateur Web (PC, tablette...) pour la partie E-learning.  
Avoir un ordinateur portable lors de la formation en présentiel serait un plus.

## Processus pédagogique et d'encadrement :

1. Évaluation de compétence avant démarrage du contenu
2. Cours en E-learning (plateforme certifiée N-ASS®\*)
3. Formation pratique en atelier ou zoom (validation du travail)
4. Évaluation en fin d'atelier
5. Coaching de suivi pendant 3 mois, rappels de principes, bonus et encouragements par e-mail
6. Évaluation à l'issue des 3 mois pour évaluer la progression
7. Évaluation à l'issue des 365 jours

Enseignement basé sur la méthode pédagogique NASS® (Neuro Assimilation Pluri-Intelligences) qui reprend les principes de la pédagogie inversée et des dernières études en Neurosciences sur les multi-intelligences.

## Détail de la formation

E-learning + Up-skilling (distanciel ou présentiel)

E-learning : 18 h soit 2.5 jours.  
Up-skilling : 17h30 soit 2.5 jours.  
Durée total 35h30 soit 5 jours.

**Coût de la formation : 1600 € NET.**



## Public concerné

Débutant vendeur  
Vendeur

## Suivi d'exécution du programme et appréciation des résultats.

- Fiches pédagogiques remises en main propre aux participants.
- Rapport d'évaluation des participants transmis aux dirigeants :
- Évaluations, exercices pratiques, faits par le formateur.
- Évolution des compétences dans le temps.
- Retour de présence sur les rendez-vous Web-conférences mensuelles.
- Validation des connaissances par Quizz.
- Retour direct des candidats sur l'assimilation pendant 3 mois après la formation.

## Moyens d'encadrement

Enseignement basé sur la méthode pédagogique NASS® (Neuro Assimilation Pluri-Intelligences) qui reprend les principes de la pédagogie inversée et des dernières études en Neurosciences sur les multi formes d'intelligences.

\*Plateforme certifiée NASS® : Plateforme de formation E-learning permettant de suivre les cours à son rythme avant les ateliers physiques. Complète et illustrée par un enseignement pratique et étudiée pour être compréhensible par les multi formes d'intelligences recensées, cette plateforme permet de préparer le cerveau de chaque candidat à assimiler durablement les différents contenus.

