

Améliorer ses techniques de vente - Spécial salarié -

Comment : Améliorer l'accueil de la clientèle ? Répondre aux réclamations de Madame Machin ? Répondre aux questions des clients lorsque je ne connais pas moi-même la réponse ? Valoriser la complémentarité entre producteurs à la vente et salariés à la ve

Objectifs de la formation

Connaître le profil et les attentes des consommateurs, connaître le rôle du vendeur en point de vente collectif, maîtriser les parties essentielles de la vente, savoir parler de TOUS les produits du point de vente, utiliser les bons outils de communicatio

Enjeux

Le portrait robot d'un client de point de vente collectif, les difficultés rencontrées par les vendeurs, les différents rôles du vendeur, l'articulation entre producteurs et salarié(e) à la vente, échanges d'expériences et jeux de rôle devant une caméra

Pré-requis

Avoir exercé une fonction de vente depuis au moins 3 mois

Infos complémentaires



Durée de la formation 2 jour(s)

Tarifs

150€ pour les salariés (possibilité de prise en charge par le FAFSEA)

Plus de renseignements

Carine MONTET
contact@terredenvies.fr
Terre d'Envies
49 avenue de Mâcon

01000
Bourg-en-Bresse
Tel. 04 74 23 00 91
Fax. 04 74 30 77 73

Dates, lieux et intervenants

06 mars 2017

A déterminer en fonction des inscrits
01000

Aurélie LONG (Terre d'envies)

11 sept 2017

A déterminer en fonction des inscrits
01000

Aurélie LONG (Terre d'envies)