

Formation Vendeur Conseil



Formation disponible en présentiel ou en distanciel, en groupe (5 participants maximum) ou en individuel.



Formation complète : 5 jours (30h) + 3 mois de suivi

Prix **inter** : 2500€ H.T Forfait **intra** 3500€ H.T (Financements possibles.)

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui ?

- Employés de vente / conseillers de vente
- Managers / responsables d'équipe
- Responsables de magasin / adjoints



Prérequis :

Aucun prérequis, hors exercer (ou se préparer à exercer) une activité de vente et de relation client en magasin.

PROGRAMME

AVANT

- Questionnaire de positionnement : typologie de magasin, produits, clientèle, objectifs (panier moyen, conversion, fidélisation)
- Auto-évaluation : aisance, argumentation, objections, upsell, merchandising
- Collecte de cas réels : objections fréquentes, situations "difficiles", produits phares, offres/garanties, promos en cours

PENDANT

Jour 1 – Posture & accueil : créer la confiance dès les premières secondes

- Posture vendeur : présence, langage, écoute, crédibilité
- Se présenter et engager la conversation naturellement
- Les règles d'or de l'accueil en magasin (fluidité, orientation, prise en charge)
- **Ateliers** : scénarios d'accueil + diagnostic rapide du besoin + feedback

Jour 2 – Les 7 étapes de la vente en magasin (vente conseil)

- Trame complète : accueil → découverte → reformulation → solution → argumentation → objections → conclusion
- Questionnement utile : comprendre l'usage, les critères, le budget, les freins
- **Mises en situation** : vente fil rouge sur vos produits/services

Jour 3 – Convaincre avec impact : argumentation & expérience client

- Parler bénéfiques (pas "catalogue") + preuves + réassurance
- Créer une expérience client : personnalisation, attention, confiance, "dernier mètre"
- Gérer le rythme en point de vente : efficacité sans précipitation
- **Ateliers** : argumentaires courts + démonstration produit + conclusion

Jour 4 – Objections, vente additionnelle & montée en gamme

- Méthode objections : accueillir → clarifier → répondre → sécuriser → avancer
- Vente additionnelle : proposer juste, au bon moment, pour la bonne raison
- Montée en gamme : défendre la valeur, éviter la remise réflexe
- **Jeux de rôle** : “prix trop cher”, “je vais réfléchir”, “je compare”, “pas besoin”

Jour 5 – Merchandising & fidélisation : convertir plus et faire revenir

- Merchandising “effet immédiat” : mise en avant, lisibilité, parcours client, zones chaudes/froides
- Cross-merchandising : associer pour augmenter le panier
- Fidélisation : rituels, réassurance, suivi, recommandation, avis, relance
- **Livrables finaux** : plan d'action magasin (30 jours) + check-list merchandising + routines de fidélisation

APRES

- Suivi sur 3 mois : retours terrain, ajustements, consolidation des acquis
- Aide à la mise en œuvre : scripts, objections, upsell, routines magasin
- Évaluation à froid recommandée : progrès, indicateurs, axes de montée en compétence



Objectif de la formation

- Maîtriser leur présentation et leur posture en point de vente
- Appliquer les 7 étapes de la vente avec efficacité
- Transformer une vente en expérience client unique
- Maîtriser la vente additionnelle et la montée en gamme
- Utiliser des outils de fidélisation (suivi, réassurance, recommandation)
- Traiter efficacement les objections
- Exploiter le merchandising pour augmenter les ventes (visibilité, parcours, mise en avant)



Modalités d'évaluation

- **Avant** : positionnement + auto-évaluation
- **Pendant** : exercices, mises en situation (évaluation formative + feedback)
- **Fin** : mise en situation “vente complète” + grille de critères + validation des livrables
- **Satisfaction** : questionnaire à chaud



Intervenants

Formation animée par un(e) formateur(trice)-consultant(e) expert(e) en vente, avec expérience terrain en BtoB et BtoC.



Points forts de la formation

- Spécial magasin : vente conseil + expérience client + merchandising
- Très pratique : mises en situation + feedback sur vos cas réels
- Outils prêts à l'emploi : scripts, check-lists, plan d'action 30 jours



Formation certifiée Qualiopi, prise en charge possible le jusqu'à 100%

QUALITÉ DE FORMATION