

	PROGRAMME DE FORMATION	Référence	G1.1
		Date de version	01/03/2022

TECHNIQUES DE VENTE OMNICAL

Le vendeur connecté devient le modèle à suivre dans le retail. Equipé de tablette, il accède au profil du client et à des préconisations personnalisées. Il peut s'intégrer dans le parcours d'achat du client, avant et après sa visite en magasin. Il doit sortir de son rôle commercial et devenir un coach et un animateur de communauté fans de la marque.

Objectifs

La formation "Techniques de vente omnicanal" permet à un vendeur de:

- 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 services

Profil et qualités requises

Cette formation s'adresse à des vendeurs ou futurs vendeurs souhaitant développer leurs compétences dans le numérique.

Programme

Les compétences visées par cette formation sont:

- Conseiller en magasin en utilisant les nouvelles technologies
- Vendre et finaliser la vente en magasin en utilisant les nouvelles technologies
- Conseiller à distance en utilisant les nouvelles technologies
- Fidéliser le client
- Comprendre son environnement de vente