



Public visé

Professionnels
de l'optique

Pré requis

Aucun

Intervenant

Formateur spécialisé

Durée

7 heures

Evaluation initiale

Questionnaire

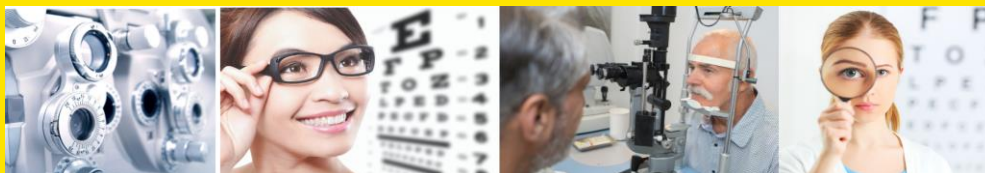
Validation

Un certificat de réalisation

Tarifs

335 € nets de taxe par stagiaire
2100 € nets de taxe pour un
groupe

MISE EN PLACE D'UN PLAN D'ACTION POUR LE SUIVI DES DEVIS



Thème : Conseils et gestion opérationnelle

OBJECTIFS

- * Améliorer le taux de transformation des devis,
- * Revoir le parcours vente de son magasin en fonction du profil du client,
- * Savoir répondre aux objections d'un client

PROGRAMME

- Pourquoi le client demande un devis ?
- Considérer un devis comme une vente : CA potentiel
- L'art de vendre
- Le profil du bon vendeur
- Maîtriser les étapes du parcours vente
- Les différentes stratégies de vente
- Le suivi de devis : plan d'action magasin

Moyens pédagogiques

La formation est organisée sous forme d'apports théoriques et de mises en pratique. Supports de formation projetés, exposés théoriques, études de cas, manipulations, quiz.

Outils pédagogiques

Supports audiovisuels pour la partie théorique.
Un support de formation est remis aux participants.

Dispositif de suivi d'exécution du programme

Une évaluation des connaissances est réalisée sous forme de questionnaire en début de formation.
A la fin de la formation un quiz permet de mesurer les acquis des stagiaires.

Informations et inscriptions



Réf : CGO 8
Le 19/10/2021