



INFOS GENERALES

Écolage : 990.- CHF
(validité offre au 30.06.24)

Obtention : Attestation
Participant-e-s : 5-10 personnes

Cible : 18 ans/ou en reconversion professionnelle

HORAIRES/DATES

9h30-12h30 13h30-16h30

OBJECTIFS

-La formation techniques de vente va vous faire gagner en impact lors d'un entretien de vente .

-Construire une découverte client complète, présenter une argumentation personnalisée, maîtriser les réponses aux objections tout en developper une experience client unique n'aura plus de secret pour vous.

-Vous allez connaître et adopter les bonnes postures verbales et non verbales de la vente.

CONTENU

- .1.Introduction
- .2.La vente conseil
- .3.L'empathie
- .4.Le conseiller-ère de vente en parfumerie
- .5.La mission du conseiller-ère en parfumerie
- .6. Outils et méthodes
- .7.Les étapes de la vente
- .8.Valoriser son image à travers le savoir faire et savoir être
- .9.Les clés d'une vente réussie

DATES

Durée : 3 jours (6 sessions)

Le 27 janvier et 3-10 février 2025

ou

Le 29 janvier et 5-12 février 2025

ou

Le 24-25-26- février 2025

ou

Le 12-19-26 mars 2025

ou

Le 17-24-31 mars 2025

ou

Le 14-15-16 avril 2025

ou

Le 12-19-26 mai 2025

ou

Le 10-17-24 juin 2025

Aujourd'hui la vente est en perpétuelle mouvance, les clients sont de plus en plus informés et exigeants, ce qui demande d'être présent et attentif.

Une vente réussie est la conséquence d'un accompagnement personnalisé et réfléchi.

Au sein d'un magasin, le-la Conseiller-ère a pour rôle de satisfaire la clientèle et de la fidéliser, mais aussi de maintenir et développer l'image d'une marque ou d'un magasin spécialisé.