

PROGRAMME FORMATION

COMMERCIALISATION

AMENAGEMENT D'UNE BOUTIQUE

- ▶ Comment constituer son stock de produits
- ▶ Optimiser la réalisation d'une boutique ou stand de vente

TECHNIQUES DE VENTE

- ▶ Comment se constituer une clientèle
- ▶ Améliorer l'existant
- ▶ Améliorer sa communication commerciale
- ▶ Améliorer les outils et comportements de prise en charge de clients ou prospect
- ▶ Organiser un plan de fidélisation
- ▶ Maîtriser les techniques de commercialisation adaptées au mohair

ASSUMER SES PRIX DE VENTE

- ▶ Les avantages de se positionner sur une stratégie de prix élevés
- ▶ Le choix de l'offre et l'identification de la bonne cible
- ▶ L'argumentaire de l'offre et les bénéficiaires clients
- ▶ Les profits collatéraux d'être cher
- ▶ Apprendre à réfuter les objections : c'est trop cher, je verrai plus tard, c'est plus cher chez vous.....
- ▶ Travailler la forme, la gestuelle, le vocabulaire - adaptés à ce type de vente
- ▶ Les méthodes pour gagner la confiance et « sortir du lot »
- ▶ Savoir communiquer sur cette particularité

Intervenant : M. Patrick CHAUB

Formateur commercialisation