

Améliorer ses techniques de vente directe

OBJECTIFS

Savoir accueillir le client pour mieux vendre les produits du point de vente collectif.

ENJEUX

Travailler à l'harmonisation d'un discours en maîtrisant davantage les techniques de communication.

PRÉ-REQUIS

Faire partie du groupe de producteurs membre de la boutique de Ganges

CONTENU

Etre capable de mieux appréhender les techniques de vente directe pour que chaque producteur soit capable de répondre aux attentes de la clientèle, lors de ses permanences.

Présentation théorique des principes de vente :

- Qui est le vendeur ? (A quoi vous reconnaît-on ? Quelle image donnez-vous ? La première impression : attitude d'accueil actif, phrase d'accroche...)

- Le bon comportement du vendeur

Principes de base du comportement et exercices individuels :

langage verbal et langage non verbal (voix, attitude, regard, enthousiasme...)

Infos complémentaires

ORGANISÉE PAR

ARDEAR Occitanie

DURÉE : 1 jour(s)

DATE LIMITE : 22/01/2016

TARIFS

VIVEA

Gratuit

ATTESTATION

Aucune

DATES, LIEUX ET INTERVENANTS

Date	Lieu	Intervenant
26/01/2016	Boutique "Au gré des saisons" Avenue du Mont Aigoual 34190 Hérault	Claudine Blanckaert formatrice spécialisée dans le merchandising

THÈMES

Commercialisation / circuits courts

Gestion d'entreprise

FINANCEURS

VIVEA

J'atteste avoir pris connaissance des conditions générales de formation ([Voir la fiche](#))