

**Durée :**

140h soit 20 jours

Présentiel

**Dates :**

Sur demande

Lyon, Roanne, Voiron  
En intra entreprise**Tarif :**

Inter : 390€ ht/jour/stagiaire

Effectif minimum 5 participants

En intra, contactez-nous !

**Pour qui ?**

Tout commerçant qui souhaite augmenter le trafic dans son magasin et développer ses ventes

**Prérequis :**

Avoir une connaissance approfondie de votre clientèle cible et des caractéristiques de votre magasin

**Objectifs de la formation :**

- Accueillir, informer et conseiller la clientèle sur un point de vente dans le respect des exigences de service de l'entreprise

**Compétences visées :**

- Accueillir et accompagner un client en magasin
- Analyser les besoins d'un client et vendre des produits et des services adaptés
- Conseiller techniquement le client sur les produits et les services proposés par l'entreprise
- Assurer le bon état marchand du rayon ou du magasin
- Traiter les retours et les réclamations clients
- Appréhender et participer à la dynamique commerciale
- Réaliser le suivi des stocks et la prise en charge des produits

**Délai d'accessibilité :** Sous 7 jours après inscription

**Méthodes et moyens pédagogiques :**

- Méthode interactive
- Des exercices d'application permettant la mise en oeuvre concrète
- Des échanges de pratiques
- Apports théoriques illustrés par des échantillons et supports vidéos
- Remise de documents pédagogiques



Sur mesure



Plateforme LMS

**Modalités d'évaluation :**

- Exercices pratiques
- Mises en situation

**Modalité de validation :**

Attribution d'une attestation de formation  
Maya Campus

 **Aller plus loin :**

Adaptation du programme selon votre niveau de départ et de vos objectifs sur simple demande

**Débouchés :**

Conseiller de clientèle, conseiller de vente, vendeur ...