



357€HT/J/Pers

FORMATION TECHNIQUES DE VENTE OMNICANALE

Formation inscrite au RS 5068 de France compétences



Objectifs de la formation	
<ul style="list-style-type: none">- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services	
PUBLIC	Toute personne commerciale ou en lien avec la vente dans un magasin.
PRE REQUIS	aucun
ORGANISATION	Durée : minimal de 6j jusqu'à 8j : 3J (21h) en elearning sur une plateforme dédié et 3J à 5J (21h à 35h) en présentiel ou visio avec un formateur en face à face. Matériel : Un support de cours Nombre de Stagiaires : Minimum : 3 personnes et Maximum : 6 personnes
FORMATEUR	Formateur ayant un minimum de 2 ans d'expérience dans le domaine du commercial et dans la pédagogie.
PEDAGOGIE	Pré-évaluation des besoins. (test de positionnement) Apports théoriques et exercices pratiques permettent d'approfondir les connaissances de base. Evaluation des acquis (Etude de cas en fin de formation et Certification après la formation). Attestation de stage. Evaluation de stage à chaud. Relevé de présence -Evaluation de stage à froid
Certification	La certification RS5068 est passée directement avec le certificateur qui organise l'examen via internet.
MODULE SUIVANT	Autres modules
HANDICAP	En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité à la formation en fonction de nos partenaires handicaps

PROGRAMME

<ul style="list-style-type: none">• Introduction 0'50 <p>Compétence principale 1 : Conseiller en magasin en utilisant les nouvelles technologies : les appareils numériques</p> <ul style="list-style-type: none">- Module 2 : 7 étapes de ventes- Module 3 : Les techniques de vente- Module 4 : La négociation- Conseiller le client sur les produits ou services non disponibles en boutiques grâce aux appareils connectés <p>Compétence principale 2: Vendre et finaliser la vente en magasin en utilisant les nouvelles technologies : exemple de la Newsletter</p> <ul style="list-style-type: none">- Module 5 : Encaissement- Module 6 : Les bases du RGPD pour créer une fiche client	<p>Compétence principale 3 : Conseiller à distance en utilisant les nouvelles technologies : le chat</p> <p>Module 7 : Conseiller à distance</p> <p>Compétence principale 4 : Fidéliser le client via les réseaux sociaux</p> <ul style="list-style-type: none">- Module 8 : L'après-vente et la fidélisation- Module 9 : Les fondamentaux pour communiquer sur les réseaux sociaux- Module 10 : Mettre en ligne des photos avec Canva- Module 11 : Utiliser les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente <p>Compétence principale 5 : Comprendre son environnement de vente omnicanale</p> <ul style="list-style-type: none">- Module 12 : Comprendre son environnement de vente- Module 13 : La prospection omnicanale et la découverte client- Module 14 : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanale
---	---

*inter ouverture de stage à partir de 3 pers