

ENVOGUE FORMATION

Programme : Technique de vente omnicanal



24 heures



1 à 8 personnes



2400€



PREREQUIS

Aucun prérequis



PUBLIC CONCERNES

Tous commerciaux en prise de fonction ou ayant à acquérir les techniques de vente.



DELAIS D'ACCES :

Dates à convenir ensemble, formation disponible toute l'année en présentiel ou distanciel.



MODALITES D'ACCES :

L'accès à nos formations peut-être initié, soit par l'employeur, soit à l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier, soit à l'initiative propre du salarié.



CONTACT :

Du lundi au vendredi de 9h à 18h.

Tel : 09 83 23 17 65

contact@envogueformation.com



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Les stagiaires seront capables de :

- 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



MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Un intervenant qualifié accompagne les participants pendant toute la durée de la formation. Nous mettons à disposition des ordinateurs, salle de réunion, une imprimante, des supports de cours et un accompagnement informatique :

- Présentation et étude de cas
- Apport de concepts clés
- Travaux individuels
- Exercices et applications sur des cas concrets
- Participation active
- La pédagogie est adaptée aux adultes



MODALITES D'EVALUATION

- Test d'entrée en formation
- Feuille de présence
- Évaluation des acquis du stagiaire par le formateur
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de formation
- Passage certification Technique de vente omnicanal



REFERENCES REGLEMENTAIRE

Articles L.6353-1 du Code du Travail

Les C.G.V sont consultable sur notre site internet



ACCESSIBILITE

Les personnes en situation d'handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.



- ❖ **COMPETENCE PRINCIPALE 1 : CONSEILLER EN MAGASIN EN UTILISANT LES NOUVELLES TECHNOLOGIES : LES APPAREILS NUMERIQUES**
 - 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

- ❖ **COMPETENCE PRINCIPALE 2 : VENDRE ET FINALISER LA VENTE EN MAGASIN EN UTILISANT LES NOUVELLES TECHNOLOGIES : EXEMPLE DE LA NEWSLETTER**
 - Module 5 : Encaissement
 - Module 6 : Les bases du RGPD pour créer une fiche client

- ❖ **COMPETENCE PRINCIPALE 3 : CONSEILLER A DISTANCE EN UTILISANT LES NOUVELLES TECHNOLOGIES : LE CHAT**
 - Module 7 : Conseiller à distance

- ❖ **COMPETENCE PRINCIPALE 4 : FIDELISER LE CLIENT VIA LES RESEAUX SOCIAUX**
 - 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

- ❖ **COMPETENCE PRINCIPALE 5 : COMPRENDRE SON ENVIRONNEMENT DE VENTE OMNICANALE**
 - Module 12 : Comprendre son environnement de vente
 - Module 13 : La prospection omnicanal et la découverte client
 - Module 14 : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanal