



FORMATION VENTE DE SERVICES

OBJECTIF

20 % de taux de garantie en volume, c'est possible, terminé le règne du vendeur pousse carton, l'année va être difficile, soyons prêt à vendre le produit mais surtout l'écosystème qui gravite autour.

La garantie, le financement, les accessoires, Canal + seront les gages de notre réussite, il en va clairement de notre survie.

Nous abordons également la psychologie du leader ship, pourquoi se déterminer un objectif et comment l'atteindre.

Ces formations sont suivies de résultats immédiats en magasin, voir mon profil Viadéo pour témoignages, nous abordons notamment l'objection N°1 : la garantie réparation des banquiers

POPULATION CIBLE

Force de vente débutant et confirmé, encadrement, Pole caisse et livraison, Agent d'accueil SAV.

DUREE

1 JOUR

191 Grande Rue – 69640 DENICE - T : 04.74.07.83.99 / P : 06.24.63.47.90
E-mail : vdupayage@energieconseil.net - web : www.energieconseil.net



CONTENU

La journée est axée sur 3 points principaux :

- Intérêt stratégique pour l'enseigne, le vendeur et le client.
- Traitement des objections.
- Training.

La formation repose sur beaucoup de mise en pratique (training).

Programme :

- Accueil & présentation des objectifs.
- Etat des lieux et objectifs à 6 mois.
- Constat sur les performances actuelles.
- La garantie légale de conformité (mise en application 18 mars 2016).
- Présentation de la garantie longue durée.
- Il faut changer de business model.
- La psychologie du leader-ship, pourquoi et comment déterminer un objectif.
- La garantie des banques intégrées à l'assurance multirisque habitation ou carte bleue.
- Intérêt stratégique et financier pour l'entreprise (les magasins manquent de trésorerie).
- La garantie ça permet de booster son salaire ! (Facultatif).
- Quand, où et comment proposer la garantie.
- Schéma de vente, comment l'aborder (argumentaire complet).
- Objections et traitement des objections via les phrases clés, mots clés, attitudes clés (participatif).
- Vendre du financement pour faciliter la vente de garantie.
- La casse et vol.
- La garantie micro : un axe stratégique et obligatoire de rentabilité.
- Conclusion et tour de table.

191 Grande Rue – 69640 DENICE - T : 04.74.07.83.99 / P : 06.24.63.47.90
E-mail : vdupayage@energieconseil.net - web : www.energieconseil.net