Vendre plus en magasin

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1402349F — Mise à jour : 6 janvier 2026

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

Présentation de la formation

Objectifs

Principaux objectifs de cette formation vendeur :
- Développer des comportements et des réflexes gagnants pour vendre plus
- Savoir construire un argumentaire de vente pour l'emporter face à la concurrence
- Réussir ses ventes complémentaires et additionnelles pour augmenter le panier moyen et fidéliser ses clients

Programme

Formation vente en magasin

Accueillir en période d'affluence : Savoir faire patienter adroitement ; Hiérarchiser et traiter les demandes

Préparer la surface de vente

Approcher le client et le questionner adroitement : La méthode du Quintilien

Proposer le produit adéquat

Construire un argumentaire de vente

pour convaincre le client : la technique CAP

pour l'emporter face à la concurrence (autre magasin, internet) : la technique Ia/Ai

pour inciter le client à dépasser son budget quand c'est nécessaire

Répondre aux objections : La technique ACRE

Oser les ventes complémentaires et additionnelles pour vendre plus et fidéliser ses clients

Prendre congé.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2165236S	Présentiel	Plouër-sur-Rance	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1402349F