



SF FORMATIONS | SAS, société par actions simplifiée au capital social de 1 000,00 € |
N° SIRET 892.767.617.00012 | N° de TVA FR70892767617 ·
Certification Qualiopi n° ATA 135 2024 | Enregistré sous le numéro 768 200 998 82
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

PROGRAMME DE FORMATION

6 heures pour transformer vos ventes :

Dans la tête du client

Objectif : **Impulser une nouvelle dynamique qui donne envie et génère des résultats**

Formation résolument Terrain dans le point de vente avec un ou plusieurs vendeurs

Durée : 6 heures réparties sur 2 jours

JOUR 1 (3h)

Module 1 : Mettre en situation un des vendeurs (30 mn) pour auditer

- Qualité de l'accueil (de l'arrivée au départ)
- Intérêt apporté au Client (écoute)
- Pertinence des questions pour sélectionner 1 ou 2 choix d'articles
- Aptitude à répondre aux freins ou objections
- Capacité à transformer l'intérêt en achat
- Aptitude à augmenter le panier moyen (valeur, nombre d'articles)

La formatrice ne se présente pas à l'arrivée ; elle se comporte comme un Client Incognito.

Module 2 : Impulser la nouvelle dynamique dès la fin de la visite (2h30)

- Partager et faire intégrer la vision Client dans la démarche de vente
- Aborder la relation Client comme un jeu, au-delà de l'enjeu
- Corriger les points les plus bloquants
- Transmettre le canevas de vente qui convertit
- Fournir des astuces de langage à retenir et à appliquer sur les prochaines ventes

A chaud une fois ces astuces transmises, Nouveau scénario pour jauger déjà des premiers acquis



SF FORMATIONS | SAS, société par actions simplifiée au capital social de 1 000,00 € |
N° SIRET 892.767.617.00012 | N° de TVA FR70892767617 ·
Certification Qualiopi n° ATA 135 2024 | Enregistré sous le numéro 768 200 998 82
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

JOUR 2 (3h)

Mettre en application les notions sur la base d'un scénario Client complexe (1h30)

- Phase réflexive et retour sur l'expérience depuis le module 1 et 2 de formation
- Soulignement des points forts et axes d'amélioration
- Construction d'une fiche de route

Evaluation finale (1h30) :

- Grille critériée
- Observation discrète de situations réelles de vente au sein de la boutique
- Phase reflexive

Votre formatrice : **Isabelle VINCENT et son approche singulière « Rookin »**

L'Approche Rookin, une singulière valeur ajoutée

- Approche terrain et ludo-pédagogique, sens de l'écoute, du détail
- Personnalité, sens de l'humour, faculté à transformer une difficulté en opportunité propices à recueillir et faire s'exprimer les plus taiseux et surtout leur donner envie et confiance pour changer leurs habitudes.

Bénéfices de cette formation

- R.O.I. pour la Papeterie : Une dynamique qui vient des vendeurs eux-mêmes et qui favorise les partages
- La culture du progrès et du résultat s'installe progressivement dans l'esprit de chacun