

Offre exclusive
E.Leclerc



ALTERNATIVES
FRANCE

www.alternativesfrance.com

Développez vos ventes en GARANTIE REMBOURSEMENT INTEGRAL

L'efficacité de la **vente de services** repose sur un principe fondamental
« **Je ne vends pas un produit**
Je vends une solution ! »

Vendre les Services et la G.R.I : Raisonner vente globale

Module de formation (1 journée – 7h00)

Maîtriser les bases de la vente

Les points d'appui : La qualité de la découverte client et l'identification de ses motivations d'achat

L'accueil : La règle des 4X20

La découverte : La méthode SONCASE

Le fonctionnement d'un client : « Parlez moi de moi, il n'y a que cela qui m'intéresse »

Le questionnement et l'écoute active : Questions ouvertes et fermées, rebond commercial

Raisonner vente globale

Identifier les ventes additionnelles : Produits complémentaires, accessoires, services

Identifier les différents services : L'extension de garantie, le financement, la livraison, l'installation...

Les principes gagnant-gagnant : Intérêt pour le client, pour le Point De Vente, pour le vendeur

Proposer une solution complète

Comprendre et utiliser la méthode C.A.B : Caractéristiques – Avantages – Bénéfices

Identifier les arguments de vente de la G.R.I : Les points forts à mettre en avant

Construire les argumentaires de vente : centrés sur le client en fonction de ses attentes

Traiter efficacement les objections : Persuader et convaincre

Exercices pratiques : Simulations de vente en intégrant les principes de la vente de solution globale

- *Effectuer une vente en intégrant le financement et l'extension de garantie*

- *Traiter les objections liées à la Carte Bleue (Extension de Garantie intégrée)*

Conclure efficacement la vente

Les techniques de conclusion : Détecter les signaux d'achat, les questions alternatives

Utiliser les outils de fidélisation : La carte de fidélité, la personnalisation, les services

Et pour plus d'efficacité

Option : Coaching manager (1 journée)

Plan de vente : Définir, appliquer et suivre les objectifs commerciaux sur les services

Les bases d'un plan de vente réussi: Motiver, accompagner, aider les collaborateurs

Option de suivi : Coaching de l'équipe (Sur plusieurs mois)

Plan de vente : Définir, appliquer et suivre les objectifs commerciaux sur les services

Mise en place du plan d'actions : Motiver, accompagner, aider les collaborateurs

Calendrier de suivi et de pointage des résultats : Visites mensuelles ou suivi à distance

Actions correctives : Coaching personnalisé et individualisé



Pourquoi choisir ALTERNATIVES ?

Des formations proches du terrain !

Nous concevons nos modules de formation : Une pédagogie orientée vers le résultat concret

Nous assurons l'animation avec nos propres formateurs : Spécialistes de l'Electrodomestique

Des actions à objectifs pratico-pratiques: Un langage en adéquation avec les attentes du terrain

Le « plus » ALTERNATIVES

Des références nationales

De nombreuses enseignes de la Grande distribution et du commerce spécialisé font confiance à ALTERNATIVES pour leurs actions de formation commerciales et techniques Brun-Blanc-Gris

Des références sur votre enseigne

Centrales régionales: SCARMOR – SCACHAP – SCALANDES – SCADIF – SCAPNOR

Organismes de formation E.LECLERC: AWEN – FORMADIF

Points de vente: Sur toute la France, plus de 40 magasins E.LECLERC ont eu l'occasion de mesurer l'efficacité des services ALTERNATIVES

Tarif promotionnel

Formation 1 journée sur site

Une journée de formation groupe (10 personnes maximum)

~~1 490.00 € H.T.*~~

*** 1 290.00 € H.T pour toute commande avant le 30 Septembre**

Nos tarifs s'entendent tous frais inclus : Frais pédagogiques, frais de déplacement du formateur, matériel pédagogique, documents de travail et livrets de synthèse remis aux stagiaires

Ne sont pas compris : Frais de repas des participants

Demande d'informations

Christophe au 06 10 01 46 01 - Dominique au 06 33 15 17 21

Réservation de date

Céline au 02 40 94 41 28 ou par mail cdupuy@alternativesfrance.com



ALTERNATIVES
FRANCE

Solutions d'efficacité commerciale

02 40 94 41 28

2, rue du Plessis - 44830 BRAINS
contact@alternativesfrance.com
www.alternativesfrance.com

