

## FORMATION TECHNIQUE DE VENTE OMNICANAL



**DUREE** : 24 heures



**PRIX** : 2880€



**LIEU** : Cf. Convention



**NOMBRES DE PERSONNES** :

1 à 8 personnes



**PUBLICS CONCERNES** :

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



**PRE-REQUIS** :

Aucun prérequis.



**DELAIS D'ACCES** :

Les dates sont à convenir directement avec le centre ou le formateur. Les formations sont disponibles toute l'année en présentiel et/ou distanciel



**REFERENCES REGLEMENTAIRE** :

-Les conditions générales de vente et le règlement intérieur sont consultable sur notre site internet.

-Articles L.6353-1 du Code du Travail



**MODALITES D'ACCES** :

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

Votre CPF est mobilisable pour certaines de nos formations. Les demandeurs d'emploi peuvent aussi avoir accès à nos formations.

N'hésitez pas à prendre contact avec nous.



**ACCESSIBILITES** :

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.



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

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
- 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 mises en situation
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de formation
- Passage certification Technique de vente omnicanal

## CONTENU DE 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 OMNISCANALE**
  - Module 12 : Comprendre son environnement de vente
  - Module 13 : La prospection omniscanal et la découverte client
  - Module 14 : La prospection téléphonique dans une démarche omniscanal