



Faire des propositions en boutique

Faire des propositions de vente fréquentes et naturelles à vos clients

Et si les vendeurs vendaient, mieux et plus, en faisant des propositions aux clients ?

L'impact d'un vendeur qui sait proposer systématiquement est essentiel pour améliorer le panier moyen d'un client et le fidéliser.

Pour les responsables de magasin

Durée : une journée en inter-entreprise avec d'autres responsables

Coût : 490 € ht (frais de déplacement inclus)
690 € ht avec prise en charge formation

Pour les vendeurs(es) en magasin

Durée : une journée en inter-entreprise avec d'autres vendeurs(es)

Coût : 390 € ht (frais de déplacement inclus)
590 € ht avec prise en charge formation

Lieux : Paris, Lille, Montpellier, Marseille, Valence TGV, Annecy, Grenoble, Biarritz (cf fiche calendrier jointe)

Journée possible en entreprise pour responsables boutique ou vendeur(se):

Coût : 1200 € ht/ jour + frais de déplacement

Contact

Philippe Cheval : 06 09 23 66 48
pcheval@equilibre-gpc.com
Equilibre 04 75 45 78 56
abrun@equilibre-gpc.com

Les points abordés

- 🔴 Les différentes étapes du service en boutique : l'accueil, le conseil, l'emballage, l'encaissement.
- 🔴 Lever les freins à la proposition : rendre le geste plus facile et plus spontané
- 🔴 Transformer un serveur en vendeur : un serveur répond à l'achat du client ; un vendeur propose au client pour une meilleure relation et un résultat supérieur
- 🔴 La fiche produit : pour appuyer le geste à « proposer » et le rendre systématique - Relayer une opération commerciale en boutique

Avec quels outils ?

- ✗ Travail avec les vendeurs sur le plaisir de l'acte de vente
- ✗ Mise en place de fiches produit simples et faciles à utiliser
- ✗ Outils de supervision des résultats

Pour quels résultats ?

- Votre équipe est habituée à faire des propositions: les ventes sont facilitées
- Vos offres (dégustation, opérations spéciales, promotions) sont plus performantes parce qu'elles sont relayées en magasin

- ⊕ De panier moyen
- ⊕ De fréquence d'achat
- ⊕ D'image dynamique de la boutique

Les 3 clés du sell-out

Ateliers	Objectif visé		
	Augmenter le nombre de clients	Augmenter la fréquence de visites	Augmenter le panier moyen
Adapter vos prix de vente			🔑
Organiser la relation client	🔑	🔑	
Faire des propositions en boutique		🔑	🔑

Groupe Equilibre

125, chemin de la Bergère - 26300 Alixan - Tél. : 04 75 45 78 56 - abrun@equilibre-gpc.com - www.equilibre-gpc.com
RCS Romans - Siret 480074 16000023 - Capital 400000 € - N° d'agrément formation 82260139226