



FORMATION : CONNEXION

Objectifs de la formation:

- Vous permettre de maîtriser une méthode d'accompagnement client structurée et performante afin de renforcer la confiance client et améliorer durablement la transformation des ventes sans pression commerciale.

Objectifs opérationnels:

- Identifier son profil de vendeur et ajuster sa posture au profil client
- Créer un climat de confiance dès l'entrée du client en magasin
- Conduire une découverte client efficace et qualitative
- Accompagner le choix de la monture de manière personnalisée
- Présenter les verres comme une solution de confort visuel
- Conclure la vente de façon fluide et rassurante
- Développer la fidélisation client par une expérience premium

Programme:

1. **Matin :**
 - Introduction et posture de vente
 - Auto-diagnostic vendeur
 - L'accueil et les premières secondes
2. **Après-midi :**
 - Mise en pratique : accueil client
 - Découverte client
 - Choix de la monture
 - Choix des verres et conclusion

Méthodes pédagogiques:

- Des apports théoriques
- Tests d'auto-positionnement
- Mise en situation
- Jeux de rôle
- Travaux de groupe et débriefs collectifs

Prérequis :

- Une connexion internet
- Être professionnel de l'optique

Durée de la formation et tarif :

- Durée adaptée en fonction de la demande (environ 6h) et tarif sur demande.