

Stage vente : « savoir accueillir et maîtriser la vente en institut »

Public concerné

Professionnels des métiers de l'esthétique et de la beauté en général.

Nombre de stagiaires

14 stagiaires au maximum par session

Durée

2 jours

Objectif pédagogique

Découvrir et maîtriser les différentes phases de l'accueil et de la vente de détail en institut avec un objectif très concret : vous permettre de développer votre chiffre d'affaires.

Moyens pédagogiques

- THEORIE :** Remise du contenu intégral du module de formation ainsi qu'une check liste des tâches à effectuer pour une mise en application immédiate.
- PRATIQUE :** Présentation sur vidéo projecteur, animation interactive et participative (jeux de rôles et débriefing)

Descriptif : « La vente n'est que la continuité naturelle de l'acte technique de soin ou de conseil. N'attendez pas d'être parfaite pour commencer : l'action est la solution. Vous ne forcez pas, vous rendez service à votre cliente. Ne pensez pas chiffre d'affaires, mais résultats pour votre cliente. La vente est un indicateur de votre professionnalisme ».

Théorie

- L'accueil de la consommatrice, la découverte des besoins
- Savoir déterminer ses véritables motivations
- Savoir argumenter ses produits et ses prestations
- Savoir présenter ses offres
- Le traitement positif des objections
- Conclusion de la vente.

Pratique

- Mises en situations
- Jeux de rôles, sketches
- Débriefing par les participants et l'animateur.