



CONSEILLER POUR MIEUX VENDRE

Durée
2 jours soit 14h
Public
Praticiens et dirigeants d'établissement
Prérequis
Aucun
Format
En présentiel
Dates et lieu
A définir
Prix
Prix net de taxes : En intra : Sur demande En inter : 300€ /stagiaires
Nombre de participants
De 6 à 10 participants
Adaptation/Accessibilité
A étudier avec les formatrices en amont de la formation

Contexte :

En France, plus d'un centre de beauté sur trois rencontrent des difficultés de rentabilité. Les établissements doivent faire face à une concurrence accrue, à l'évolution des modes de consommation ainsi qu'à la nécessité de proposer une expérience client différenciante.

Dans ce contexte, le conseil professionnel et la maîtrise de la vente additionnelle deviennent essentiels pour accroître le chiffre d'affaires sans dégrader la relation client.

Cette formation favorise les échanges, les mises en pratique et l'analyse d'expériences pour permettre une montée en compétence durable.

Objectifs de la formation :

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'appliquer et de s'approprier les étapes fondamentales de la vente client pour un conseil réussi en adaptant sa posture.

- Citer les étapes de vente
- Employer une posture non verbale positive
- Formuler sa propre phrase d'accueil
- Identifier les besoins d'un client à travers l'écoute active
- Reformuler le besoin de manière claire et concise
- Argumenter et construire une solution en s'appuyant sur les besoins du client
- Traiter les objections et les convertir en opportunités
- Conclure l'acte d'achat et construire son rituel de fidélisation

Méthodes pédagogiques et suivi :

- Alternance d'apports théoriques, de jeux de rôles, d'exercices et d'échanges de pratiques.
- Remise d'un support de formation

Modalités d'évaluation :

- Mise en situation concrète et opérationnelle
- Évaluation des connaissances des participants via un questionnaire en groupe
- Évaluation de la satisfaction des participants

Attestation / Certification :

- Certificat de réalisation

PROGRAMME DE LA FORMATION :

JOUR 1 : Choisir la bonne posture et analyse du besoin

- Comprendre la notion de conseil vs vente forcée
- Analyser sa posture actuelle : verbale et non verbale
- Identifier les attentes client et les comportements à adopter
- Formuler sa propre phrase d'accueil afin qu'il soit professionnel et personnalisé
- Créer une expérience positive dès les premières secondes
- Analyser les attentes exprimées et non exprimées par l'écoute active
- Maîtriser les techniques de questionnement (entonnoir ...)

JOUR 2 : Maîtrisez l'argumentation et le traitement des objections

- Construire un argumentaire orienté bénéfices adapté aux profils des clients (méthodes SONCAS, bénéfices et caractéristiques ...)
- Présenter un produit ou un service de manière professionnelle
- Appliquer les techniques de reformulation et de traitement des objections
- Savoir conclure l'acte d'achat et construire son rituel de fidélisation
- Validation des acquis : quizz par un questionnaire en groupe



Intervenante(s)

EDWIGE BERRIER / PAULINE CHARLES

Tél : 0686873226 / 0608633246

Mail : contact@eclat-pro.fr

Dates :

Créé le 08/12/2025

MAJ le