

LA VENTE OU COMMENT Y CROIRE

NIVEAU 2

Objectifs pédagogiques:

Approfondir les phases de la vente afin d'améliorer le conseil et ainsi augmenter le nombre de produits vendus en sortie de soin cabine et le nombre de prestation par client.

Profil stagiaire: Toutes personnes travaillant au contact de la clientèle en institut de beauté et souhaitant approfondir ses connaissances dans le domaine de la vente de produit/prestation.

Niveau de compétence: CAP esthétique cosmétique ou élève en alternance travaillant en institut de beauté. Avoir assisté au niveau 1

Outils pédagogique: Séquence participative, Animation interactive, Remise du livret de formation.

Durée: 16 heures sur 2 jours

N° Déclaration existence OF: 91 34 07 534 34

Formation validée par une attestation de stage

Première journée

Retour sur expérience

Ecoute active

La prise de rendez-vous téléphonique:

- Comment prendre correctement rendez vous par téléphone en institut de beauté

Animer un institut de beauté:

- Comment mettre en place une animation en institut de beauté

Prospection téléphonique:

- Comment cibler les clients
- Construire un script de prospection téléphonique

Le bouche à oreille:

- Comment faire fonctionner le bouche à oreille

Elevator pitch

Deuxième journée

Les profils clients

Accueil en institut/spa, une règle d'art:

- Rappel

Découvrir et créer les besoins:

- Rappel
- Cure
- Corps

L'argumentation, la clef de la réussite:

- Rappel
- Zoom sur le comptoir
- Construire une argumentation

La conclusion et la fidélisation:

- Rappel

Mise en situation

Débriefing:

- Constats et analyses par le participants