



Les règles pour transformer le 100% santé en une vente réussie

Public – Pré-requis :

Tout collaborateur ayant un contact avec la clientèle.

Objectifs :

Suite à cette formation, le stagiaire sera capable de :

- ▶ Identifier les besoins du client et ses motivations d'achat
- ▶ Faire du 100% santé une opportunité pour concrétiser davantage de ventes dans le marché libre

Contenu :

- ▶ **Définition des conditions du 100% santé :**
 - Tarification (monture / verres) - Offre obligatoire (monture / verres)
 - Marché A et B, dissociation
 - Les obligations
- ▶ **Le profil du bon vendeur :**
 - Les attitudes positives et la présentation
 - Les compétences techniques
- ▶ **Les étapes d'une vente :**
 - De l'accueil du client à la prise de congé
 - L'anticipation
 - L'écoute et la reformulation
- ▶ **Réalisation d'un devis normalisé dans le cadre du 100% santé :**
 - Les obligations légales
 - L'élaboration d'un devis « commercial » dans le respect du 100% santé
 - Identifier les 4 typologies de clients du 100% santé
 - Construire un argumentaire pour transformer un devis marché A en marché libre (B)
 - Répondre aux objections pour concrétiser la vente dans le cadre du marché libre (B)
 - Mises en situation, entraînements
- ▶ **Intégration du 100% santé dans son concept magasin et sa méthode de vente :**
 - Optimisation de l'offre (montures et verres dans les marchés A et B)
 - Discours client, en amont et aval du 1er janvier 2020, de l'accueil à la découverte des besoins
 - Définition de la stratégie commerciale du magasin selon sa clientèle et sa concurrence

Moyens pédagogiques :

Stage Inter ou Intra-entreprise alternant apports théoriques et mises en pratique. La formation se déroulera en présentiel dans vos locaux ou en distanciel par classe virtuelle. Le stage est animé par un formateur de la société optiKESformations : S. BONNARD, E. TONNERRE, K. DAIRI

Outils pédagogiques :

Apports théoriques à l'aide de diaporamas et mises en pratique sous forme d'exercices concrets et de manipulations.

Dispositifs de suivi :

Evaluation des compétences en début de formation, en cours et fin de stage par des mises en pratique.

Durée :

14 heures

Tarif :

Inter-entreprise : 700 € TTC par participant / Intra-Entreprise : 4 400 € TTC

Sanction :

Attestation de formation

Modalités d'accès des personnes en situation de handicap :

Contactez-nous à l'adresse contact@optikesformations.com, notre référent handicap nous guidera dans l'adaptation de la formation et les modalités d'accueil spécifiques.

Délai d'accès:

A définir ensemble selon vos besoins – Nous contacter

Qualité des stages :

Taux de satisfaction générale : 92 % (2020-2022)

Mise à jour Mai 2022