

Augmenter le panier moyen en boutique

Développer son indice de vente et booster son chiffre d'affaires

À l'issue de cet atelier, vous serez en mesure de mettre en place les différents leviers pour augmenter le panier moyen et l'indice de vente en boutique.

PROGRAMME

Se préparer et préparer son point de vente

- Les indicateurs de performance en magasin, calcul, à qui/quoi se compare-t-on ?
- Le panier moyen et l'indice de vente actuels, les taux ciblés : ce que cela représente concrètement.
- Les leviers pour agir à tous les niveaux du point de vente :
 - la mise en scène et la séduction du point de vente,
 - la montée en gamme,
 - les ventes complémentaires et additionnelles,

- la vente de solutions complètes,
- la vente de services complémentaires.

Faire évoluer le panier moyen et l'indice de vente : les bonnes pratiques

- Pratiquer une découverte pertinente pour vendre plus et mieux :
 - les questions incontournables pour faire une proposition complète et adaptée,
 - développer son écoute et sa capacité à cerner les besoins et motivations,

- faire s'exprimer le client et utiliser ses éléments de réponse.
- Mettre en valeur sa proposition, séduire son client.
- Argumenter par les bénéfices et les transformer en opportunités business.
- Construire son plan d'action magasin.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.

PERFECTIONNEMENT

Code : ATPANIER

🕒 0.5 jour - 4 heures

💰 Prix HT : 495 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Activer les leviers pour augmenter le panier moyen et l'indice de vente en boutique.
- Maîtriser les techniques de vente sur 3 étapes spécifiques : découverte, proposition et argumentation.
- Développer la performance globale de ses équipes de vente.

PRÉREQUIS

Avoir une bonne connaissance des techniques commerciales.

PUBLIC CONCERNÉ

Vendeurs en point de vente.

PLANNING

Paris

11 mars 2019 14h - 18h

28 mai 2019 9h - 13h

9 juillet 2019 14h - 18h

15 octobre 2019 9h - 13h