

## « La connaissance des produits et le développement des arguments »

1 journée

### Description brève des objectifs

A l'issue de ce parcours de cette-ces journées de formation-action, les stagiaires seront capables de :

- Développer la connaissance des produits pour maîtriser les étapes d'une vente en s'appuyant sur un argumentaire adapté au client

### Public concerné

Les vendeurs salariés du point de vente

### Prérequis

Aucun prérequis

### Moyens pédagogiques

Tous les participants se verront remettre un support pédagogique durant la formation reprenant :

- Tous les points étudiés au cours du stage avec le formateur
- Exercices sur la théorie sous forme de mini sketch

### Moyens administratifs

Feuille d'émargement du stagiaire / Feuille d'appréciation de la formation

### Programme

#### JOURNEE

#### Jour 1 : 7h00 (3 h le matin / 4 h00 l'après-midi)

**9h30** : Accueil des participants sur le lieu du stage

#### **9h30 / 12h30** : (partie théorique)

Présentation des produits :

- Les métaux
- Les mailles
- Les poinçons
- Les apprets
- Les pierres
- Les perles
- Les sertis

Pour chaque produit, développement :

- Des Arguments
- Des Objections
- Des Astuces

*Vidéo-projection de diapositives, photos, et exercices agrémenteront cette partie théorique*

**12h30 / 13h30** : Pause déjeuner

## 13h30 / 17h00 : (partie théorique) (partie pratique)

Les différentes étapes d'une vente :

- Accueil
- Découverte du client
- Présentation des produits
- Essayage
- Argumentation
- Traitement des objections

Conclure une vente et fidéliser son client

## 17h00 / 17h30 : (partie pratique) Conclusion

Débat entre les participants et le formateur sur leur ressenti des 2 derniers jours.

Les difficultés rencontrées, les points acquis et les axes de progression pour les mois à venir.

## Évaluation

L'évaluation des acquisitions des compétences des stagiaires est réalisée en continue et par le formateur  
QCM de fin de session

## Formateur(s)

Perrine, merchandiser et formatrice experte en bijouterie joaillerie.

## Prix

Voir dans la convention de formation **Pas de TVA applicable aux journées de formation.**

Programme établi par la société CQS. Marlène Renaud, responsable pédagogique, en collaboration avec le formateur.