

SÉQUENCE POUR SON ÉQUIPE

Niveau ★ ★ ★



PROGRAMME
ACCUEIL



TEMPS DE PRÉPARATION
2 HEURES



OBJECTIF
COMPRENDRE L'IMPORTANCE D'UN BON ACCUEIL



DURÉE DE LA SÉQUENCE
45-60 MINUTES

PREPARATION :

Prendre RDV dans un lycée professionnel pour que votre équipe réalise une animation devant des élèves de BEP, BAC PRO, BTS vente.

CONSIGNE :

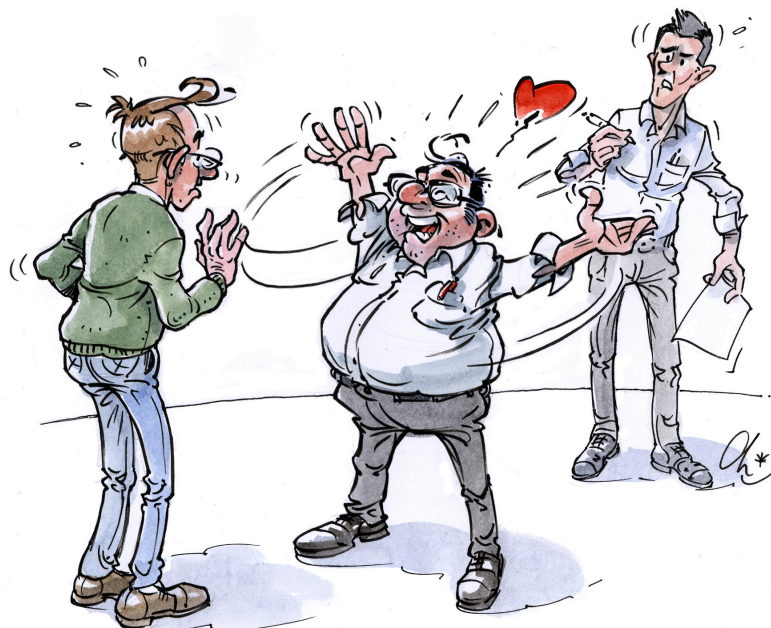
Transformer les membres de votre équipe en formateurs de vente. Vos formateurs en herbe doivent faire comprendre aux étudiants l'importance d'un bon accueil. Pour cela, les formateurs présentent d'abord un exemple de mise en situation de la phase d'accueil, et font ensuite participer les étudiants.

SYNTHESE :

La vente se commence à l'accueil, le traitement des objections commence à l'accueil, la négociation commence à l'accueil.

Rappel de la règle des 4X20

1. Les 20 premiers mouvements : Avoir une attitude assurée, engagée.
2. Les 20 centimètres du visage : Regarder votre client dans les yeux! Sourir!
3. Les 20 premiers mots : Formuler une phrase courte pour vous présenter
4. Les 20 premières secondes : Tout se passe dans un temps très court



“Nous n'avons jamais une seconde chance de faire une première bonne impression”