

FORMATION

AMÉLIORER SON CHIFFRE D'AFFAIRE

Faites décoller votre chiffre d'affaires grâce à la vente active !

20% DE RABAIS
14 JOURS AVANT*



- ✓ DIRECTION
- ✓ CADRES
- ✓ EMPLOYÉS



Objectifs de la formation

- Prendre conscience de la personnalité de vente
- Etudier les différents types de clients et leurs besoins
- Comprendre le fonctionnement de la vente active, et savoir l'appliquer
- Etudier la gestion des réclamations

Public-cible

Toutes personnes en contact direct avec la clientèle : extras, serveurs et serveuses, cadres, patrons...

Pré-requis

Français oral et écrit

Contenu

Le cours se déroule sur deux matinées, de 8h à 10h30.

Jour 1

- **La personnalité de vente** : identification, motivation et compétences, le canard et l'aigle, analyse du vendeur : Quel type de vendeur suis-je ?
- **Le client** : Différents clients et leurs besoins, L'humeur du client

Jour 2

- **L'offre** : la qualité de service de A à Z, le menu, les demandes spéciales, les 5 phases de la vente
- **L'entretien de vente** : exercice pratique sur les 5 phases, formulation des besoins et propositions d'alternatives, erreurs à ne pas commettre dans la vente

Valeur ajoutée

En deux matinées, être capable d'influencer positivement le client afin d'augmenter ses ventes

Intervenant



Philipp A. Wach, responsable du bureau romand de la formation professionnelle Pully, titulaire d'un Master en gestion des entreprises et Diplômé de l'école hôtelière de Lausanne.

Informations pratiques, cours n° 06.10

- Lieu :** Route de Soleure 12, 2072 St-Blaise
Date : Deux matinées
Heures : De 8h à 10h30
Prix : Prix préférentiel pour les exploitants neuchâtelois et leurs employés

Se référer à notre site internet

www.eureka-formation.ch

Inscription : www.eureka-formation.ch

Contact : info@eureka-formation.ch, tél: 032 344 80 80

* **Un rabais de 20%** vous est accordé si vous vous inscrivez **14 jours avant le début de la formation.**