

02/01/2022

Programme de formation professionnelle
TECHNIQUES DE VENTE
OMNICANAL

Certification enregistrée auprès de France Compétences sous le numéro RS5068

Objectifs pédagogiques :

Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

Niveau de connaissance préalable requis : Test de positionnement en ligne, afin d'identifier le niveau du candidat. Le module sera adapté en fonction de ce test de positionnement.

Prérequis : Aucun

Modalités techniques et d'encadrement : Plateforme LMS, forum de discussion en ligne. Possibilité de contact à tout moment de la formation par téléphone au 01 76 41 12 88.

Outils pédagogiques : Formation à distance, interactive et à votre rythme. Tuteur accompagnateur tout le long du processus de formation.

Suivi et évaluation : Questionnaire tout le processus de formation en ligne + passage à la certification voltaire en fin de formation.

Sanction : Passage obligatoire à la certification Techniques de vente Omni canal.

Personnes en situation de handicap : Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ? Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Modalité et délai d'accès à la formation : Toutes nos formations sont réalisées à la demande et en fonction des souhaits de nos clients. Nous pouvons également réaliser des formations sur-mesure à partir de programmes existants ou en construisant un programme spécifique à partir de vos objectifs.

La session de formation pourra débuter au maximum deux semaines après la prise de contact.

Durée : 15 heures

Tarif : 849,00€ par personne

02/01/2022

Contenu de formation professionnelle

TECHNIQUES DE VENTE
OMNISCANAL

Certification enregistrée auprès de France Compétences sous le numéro RS5068

Les nouvelles technologies dans les différentes étapes de la vente : accueillir, conseiller, proposer, conclure

- Techniques de vente et utilisation d'appareil connecté : commander un produit en ligne pour le client, faire accepter au client l'attente de la réception du produit
- L'encaissement et les étapes clés de la vente omniscanal : respect de la RGPD, inscription du client dans un fichier
- Techniques de conseil à distance grâce aux nouvelles technologies : communication sur tchat, WhatsApp, messagerie instantanée
- L'après-vente et la fidélisation : le client au cœur de la fidélisation, les réseaux sociaux, le projet social média, la e-réputation, la newsletter...
- Comprendre son environnement de vente

INAA
FORMATION