

Techniques de vente omnicanal

RS 5068

Pour le passage de la certification : Se rapprocher du certificateur et du centre de formation

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
- Introduction 0'50
 - Test de positionnement 5'00

Compétence principale 1 : Conseiller en magasin en utilisant les nouvelles technologies : *les appareils numériques*

- **Module 2 : 7 étapes de ventes**
- **Module 3 : Les techniques de vente**
- **Module 4 : La négociation**
- **Conseiller le client sur les produits ou services non disponibles en boutiques grâce aux appareils connectés**

Compétence principale 2: Vendre et finaliser la vente en magasin en utilisant les nouvelles technologies : *exemple de la Newsletter*

- **Module 5 : Encaissement**
- **Module 6 : Les bases du RGPD pour créer une fiche client**

Compétence principale 3 : Conseiller à distance en utilisant les nouvelles technologies : *le chat*

Module 7 : Conseiller à distance

Compétence principale 4 : Fidéliser le client *via les réseaux sociaux*

- **Module 8 : L'après-vente et la fidélisation**
- **Module 9 : Les fondamentaux pour communiquer sur les réseaux sociaux**
- **Module 10 : Mettre en ligne des photos avec Canva**

- **Module 11 : Utiliser les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente**

Compétence principale 5 : Comprendre son environnement de vente omnicanale

- **Module 12 : Comprendre son environnement de vente**
- **Module 13 : La prospection omnicanal et la découverte client**
- **Module 14 : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanal**