

Cette formation a pour objectif d'apporter les outils et les compétences nécessaires à un vendeur de cuisine confirmé pour vendre en direct tout en préservant sa marge. En abordant les différentes phases de la vente, l'objectif est aussi de se différencier de la concurrence via plusieurs actions.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les différents systèmes de tarification des fournisseurs cuisines
- Gagner en aisance sur la conception des projets en 3D sur Winner: trucs et astuces
- Développer sa dextérité commerciale: construction des arguments, écoute active et bienveillance, posture et confiance en soi

Programme

- **Installer la relation client**
 - o La posture lors de la prise de contact : la communication non verbale
 - o La présentation du concepteur, son rôle
 - o La présentation du magasin, de l'enseigne
 - o Le pitch commercial : se l'approprier et l'affiner
- **Gagner la confiance du client et comprendre les désirs et attentes autour de sa cuisine**
 - o Les 8 questions indispensables à poser
 - o Les réponses à avoir pour cerner la stratégie commerciale à adopter
 - o L'écoute active pour créer du lien, construire la confiance et établir une relation client rapidement
- **Inclure le client pour qu'il s'approprie le plan lors de la conception de la cuisine**
 - o Connaître son produit et ses spécificités techniques et commerciales
 - o Monter en gamme via l'argumentation du bénéfice client
- **Argumenter son produit pour sécuriser et appuyer la vente**
 - o Design et Ameublement : tendances et culture design, mise en scène du projet
 - o Perfectionnement vente : perfectionner ses techniques de négociation, le traitement des objections
- **Présenter grâce au rendu photoréal 3D une projection attractive**
 - o Maîtriser le logiciel CAO Winner
 - o Mettre en ambiance pour créer le coup de cœur
- **Soumettre et expliquer sa proposition commerciale en toute transparence**
 - o Perfectionner ses techniques de négociation
 - o Le traitement des objections

Public
• Concepteurs-vendeurs • Responsables de magasin
Durée
28 heures
Pré-requis
Expérience minimum de 2 ans en tant que concepteur-vendeur
Tarif
840 € HT / personne
Lieu
CEFCA Zone de la Ponte 57525 TALANGE
Date
Sur demande et ouverture du stage en fonction du nombre d'inscriptions

Moyens pédagogiques et techniques

- Salle dédiée à la formation, équipée de postes informatiques individuels
- Documents et supports de formation projetés
- Apports théoriques et techniques
- Échanges, analyses et mises en pratique
- Étude de cas concrets
- Mise à disposition des documents supports à la suite de la formation

Organisme de formation

Centre Européen de Formation
de la Cuisine et de l'Ameublement
CEFCA

Déclaration d'activité formation

N° 44570403657

En savoir +

+33 (0)3 56 54 03 69
formation@cefca.fr

Formateurs

Intervenants expérimentés, ayant occupé des fonctions variées dans le secteur de l'ameublement (direction commerciale, animation de secteur, direction et vente en magasin), tant dans des réseaux de distribution qu'au sein de fabricants et fournisseurs de mobilier.

Dispositif d'information et de positionnement des stagiaires

- Un programme détaillé, une convocation et une convention de formation sont remis pour chaque futur stagiaire
- Une page extranet personnelle dédiée à la session de formation est accessible en permanence
- Un questionnaire est transmis et complété en amont par chaque stagiaire, pour identifier son parcours passé, définir son objectif, positionner ses attentes afin de personnaliser et d'individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur.

Dispositif d'évaluation et de suivi des résultats de la formation

- Questionnaire de positionnement avant l'entrée en formation
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Évaluation de la formation «à chaud», puis «à froid» (dans les 2 mois), après mise en application des acquis
- Questionnaire pour le manager «à froid» (dans les 2 mois)
- Feuille de présence
- Délivrance d'une attestation individuelle de formation