



De la théorie à la pratique,
pour améliorer vos performances !



noéo
formations

Vos enjeux !



Créer
la différence.

Augmenter
le CA par vente

Fidéliser
les clients.

Pour vous aider
à améliorer vos **performances**
et vous accompagner
vers un objectif concret
de **progrès**.

Le marché

Le climat économique est toujours morose dans un contexte où la visibilité fait défaut.

Les consommateurs

34 % des consommateurs ont fait des achats via internet.

Ils modifient leurs comportements d'achats et se font plus prudents. Ils sont de plus en plus versatiles et exigeants, de moins en moins fidèles.

Nos formations spécifiques

Commerce



www.noéo-formations.com

	la relation client	le management
Participants	Conseiller de vente, accueil	Directeur de magasin, chef de rayon
Objectifs	<i>Fidéliser et développer mon chiffre d'affaire</i>	<i>les techniques de vente efficaces Développez les ventes additionnelles</i>
Thèmes journée	Les mécanismes fondamentaux de la communication	Adapter son management
	Gérer les situations difficiles	Savoir motiver
	Acquérir les attitudes de vente efficaces Développez les ventes additionnelles	Cadrer et fédérer Accompagner le changement
Durée	1 jour	1 jour

Une attestation de formation est fournie suite à l'évaluation des acquis
contrôlés tout au long de la formation

Pierre FOUREIX : 06 14 31 90 55

noéo
formations