

# VENDRE DEBOUT

RC009

Initiation

1 journée de formation  
= 7h

 2 Jours

 4 min.  
10 max.

€ Intra (groupe de 10 personnes max.) :  
- locaux clients : 980€ HT / jour  
- locaux ARAMIS : 1 100€ HT / jour



Nous contacter

## Objectifs & compétences visées

- Maîtriser la posture de « vente-debout »
- Accélérer la prise de décision
- Développer les actes de démonstration
- Savoir mettre en scène le produit ou service
- Faire du client un vendeur

**Pour qui ?** Tout public.

## Prérequis & modalités d'accès

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

## Conditions d'accueil

- Toutes nos salles sont ergonomiques et adaptées à l'accueil du public
- Elles sont également accessibles aux personnes en situation de handicap. Dans ce cas, nous contacter
- Collation et café offerts

## Méthodes pédagogiques

- Afin de favoriser la prise de conscience puis l'acquisition des réflexes appropriés nous vous proposons une méthode pédagogique active, dynamique qui rend les participants acteurs de leur progression et assure leur forte implication.
- **Brainstorming** sur la notion de vente debout (avantages et difficultés)
- **Zoom** pour évaluer les difficultés rencontrées sur le terrain, synthèse en grand groupe sur la manière d'y répondre
- Mises en situation sur des sujets découverts par les participants. Un participant joue le rôle de client et un autre celui de conseiller (une carte objections est également distribuée et un élément clé est à découvrir chez le client)
- Nos formateurs sont des professionnels et/ou des experts dans leur domaine : ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations professionnelles continues, et adaptent leur pédagogie au public accueilli. Pour ce faire, ils utilisent le vécu des participants et les échanges sur leurs expériences
- Synthèse à la fin de chaque journée avec expression des participants

## Contenu de la formation

### I. Comprendre les attentes des clients et prospects : la notion de perception produit

- Les caractéristiques de la clientèle et ses attentes
- L'influence de l'environnement sur la perception d'un client

### II. Rôle et mission du « vendeur-debout »

- Les qualités requises
- Le périmètre des missions
- L'importance du rôle de conseiller vendeur
- Lien avec la stratégie commerciale de l'entreprise

### III. Les étapes du processus de la vente-debout

- Les conditions de réussite de la vente-debout
- Les phases d'accroche et d'identification
- Une méthode de qualification et d'identification du client très rapide
- La démonstration
- L'argumentation

- Définition des caractéristiques du produit ou du service : qu'est-ce que c'est ?
- Valoriser les motivations fortes : sécurité, confort, plaisir
- Définir les valeurs d'usage
- S'appuyer sur la démonstration, la documentation, les supports...
- Traiter les objections
- Renforcer sa base empathique
- Les 5 étapes pour traiter une objection
- Enchaîner avec un argument

### IV. Les techniques de communication en vente-debout

- L'attitude physique : la gestuelle et l'image
- La poignée de main franche : geste ferme symbole d'unité
- La démarche (mode d'expression mentale) : alerte, allure cadencée, menton relevé...
- Le ton, le rythme, la chaleur de la voix
- Langage synthétique, précis
- L'importance du sourire pour soigner son image

### V. La gestion de l'espace d'animation en vente-debout

- Etre vu pour vendre : la gestion de l'espace
- Le concept de « vente-debout » et l'exposition du produit
  - \* la vue du produit
  - \* la place du produit à la portée du client
  - \* Faciliter l'accès aux présentoirs
- Exploiter les surfaces disponibles pour faciliter la vision du produit
- La « zone froide » et la « zone chaude »
- La fluidité de circulation
- L'importance de la signalétique

### Les + de la formation !

- La formation allie **théorie et pratique** pour des mises en situation et des échanges constructifs entre stagiaires et formateur.
- Le stagiaire repart de la formation avec un **livret de formation**, véritable guide opérationnel, qui reprend les points clés du stage.
- Entraînement à partir des situations professionnelles.
- Une **hotline** disponible durant 1 mois à l'issue de la formation, afin que nos formateurs puissent répondre aux questions des participants !

Date de mise à jour : Juin 2021

## Modalités d'évaluation

- En début de formation, des objectifs de progrès sont formulés par les participants, et repris en fin de formation pour évaluation.
- **Evaluation des acquis** : Selon le contenu de la formation suivie : quiz, exercices pratiques, mises en situation et jeux de rôles...soit sur papier, soit par voie numérique
- **Evaluation de la satisfaction** : A chaud à l'issue du stage soit sur papier, soit par voie numérique.

A l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation.



Pour tout renseignement, nous contacter :  
aramis@aramis.fr / 02.51.80.41.10