



Vendre au quotidien en institut de beauté

Méthode de questionnement, relance, écoute active, reformulation... La théorie s'acquiert facilement, mais pour être performant, rien ne vaut la pratique pour transformer les connaissances techniques en réel savoir-faire et devenir ainsi un pro de la vente.

Et à force de rencontrer de nouveaux comptes potentiels et des clients, des personnalités difficiles, avec en tête le plan de vente idéal, les automatismes vont se mettre en place. Le chiffre d'affaires personnellement généré est un véritable facteur de motivation.

1 jour de formation le samedi de 9h00 à 16h00

Lieu de formation: Villars-sur-Glâne

Prix membre ASEPIB : Fr. 150.-

Prix non-membre : Fr. 200.-

Contenu de formation :

- Identifier et s'appropriier les éléments clés de la préparation à l'acte d'achat
- Identifier et appréhender les différentes étapes, de l'accueil client à la conclusion
- Acquérir les techniques spécifiques à chaque étape
- Savoir gérer une vente de soins et une vente de produits cosmétiques
- Maîtriser les outils d'aide à la vente

Objectif de formation :

Grâce à cette formation vous serez capable de vous préparer efficacement à la vente et booster votre chiffre d'affaires, maîtriser les différentes étapes de la vente de soins et de produits cosmétiques, vous approprier les techniques, déclencher des automatismes et favoriser les bonnes pratiques.