



SUPER STORE

Une formation pour sublimer votre force de vente sur le terrain.

EN QUELQUES MOTS:

- › Développement d'une technique qui met le client au centre de la vente et non le produit
- › Appropriation d'un argumentaire de vente différent de celui de la concurrence
- › Maîtriser la communication non verbale
- › Des exemples et mises en situation réelle, pour une meilleure appropriation des outils

Notre méthode

Avec Super Store, faites monter en compétences vos équipes de vente. Mettez à leur disposition la méthode Present Perfect pour un pitch attrayant et une démarcation de la concurrence par une force de vente pas comme les autres.

Depuis l'arrivée d'Amazon et Costco en France (les dieux du service client!) les entreprises se doivent de redoubler d'efforts pour rester attractives et sortir du lot.

Present Perfect s'est associée avec Certifié Sympa pour extraire le côté communication de notre méthode de vente réputée et les fameuses techniques Certifié Sympa pour enseigner une expérience client efficace et séduisante. En 2018, la robotisation et la digitalisation des services battent leur plein. Plus que jamais, le service client se doit d'être humain, authentique et au centre de tout.

Present Perfect met à disposition un éventail de techniques et d'outils à mettre en pratique pour booster vos ventes et votre satisfaction client.

Super Store aide vos équipes à renforcer le contact avec la clientèle, perfectionner les approches, structurer l'argumentaire de vente, maîtriser le langage corporel et créer une expérience de vente unique pour les clients...

Concrètement comme ça se passe:

Super Store est une formation d'une journée (en français ou en anglais) organisée autour de 6 procédés de ventes, chacun abordé avec de la théorie, des exercices de mises en situation réelle, des échanges et brainstorm en groupe en lien avec les problématiques de votre quotidien.



Les procédés de ventes

- 1. La lecture client:** nous sommes vos avant d'être entendus
- 2. L'accroche:** "same but different", les questions qui tuent, les 4 S (if you See Something Say Something)
- 3. L'argumentaire de vente :** bénéfice vs. caractéristiques techniques, la plus belle fraise, parler de la pluie pour rendre le soleil plus brillant
- 4. Outil client:** communication non violente, outragé/navré, le sur-merci...
- 5. G-TEM (Go The Extra Mile):** allez plus loin dans le service client.
- 6. Le langage corporel:** coco magique, Christine Lagarde, le sourire et bullets vocales...



Coordination

En amont de la formation, notre équipe de coordination prendra contact par e-mail avec vous pour établir les différents types de clients auxquels vous avez affaire au quotidien et les produits sur lesquels vous souhaitez faire travailler vos équipes (au minimum J-15). Ces informations vous garantissent une formation personnalisée et sur mesure, un bon déroulement et une meilleure adéquation à vos besoins.

La formation Super Store s'adresse à des groupes d'au minimum 7 personnes (14 personnes étant la taille de groupe idéale que nous recommandons).

Équipe

Des équipes de formateurs, coaches et spécialistes, tous experts dans leurs domaines respectifs, mettent toute leur créativité et leur professionnalisme au service de votre marque personnelle, pour lui donner la dimension qu'elle mérite!