



Mieux Vendre les Verres Progressifs

Maîtriser la technique de vente des verres

Objectifs :

Améliorer votre technique de vente des verres progressifs.

Personnes concernées :

Opticiens ou collaborateurs pratiquant la vente en magasin.

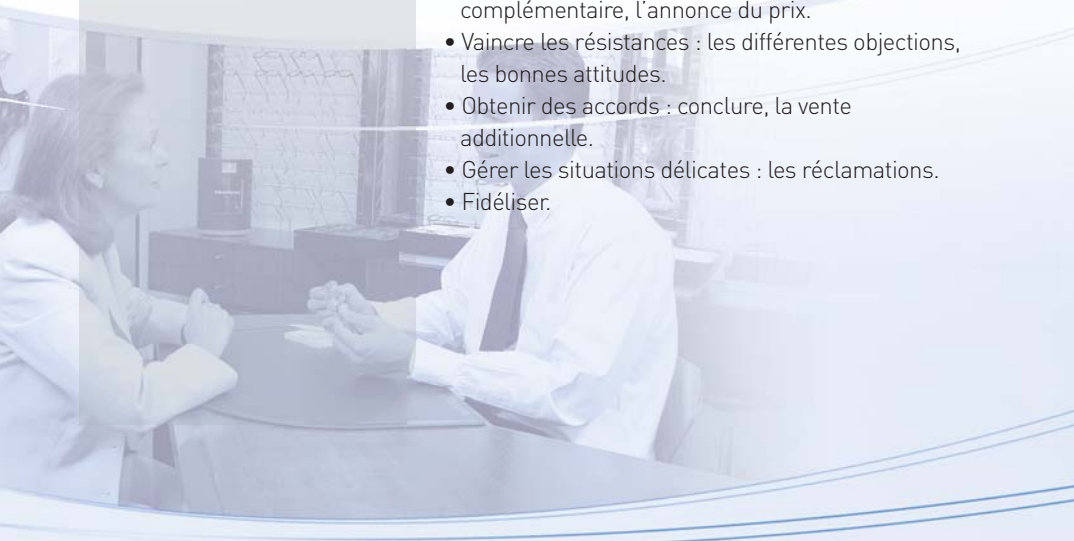
Lieu : Varilux University ou près de chez vous / Durée : 1 jour.

MATIN : 9h00 à 12h00

- Vendre c'est influencer : le produit, les besoins et la psychologie du client. Entre l'empathie et la projection.
- Créer un climat de confiance : l'accueil, le comportement, l'accroche, le contact, l'OPA amicale, l'attitude.
- Analyser la situation et le profil des clients : triptyque client/offre/opticien, l'attitude du client, les différentes situations de vente.

APRÈS-MIDI : 13h00 à 18h00

- Vendre c'est comprendre : attentes du client, les questions ouvertes et fermées, définition des besoins.
- Savoir convaincre : les arguments, la vente complémentaire, l'annonce du prix.
- Vaincre les résistances : les différentes objections, les bonnes attitudes.
- Obtenir des accords : conclure, la vente additionnelle.
- Gérer les situations délicates : les réclamations.
- Fidéliser.





progressifs.

Pédagogie :

- Alternance d'apports théoriques et de sketches.
- Travaux de groupe dynamisants.
- Définition d'un plan d'action individuel.

Pour toute organisation de stages particuliers (sessions pour groupes, organisation hors Paris, sessions sur sites, autres langues...), n'hésitez pas à nous contacter.