

« Développer ses ventes par une méthode et un conseil associant sommeil et literie »



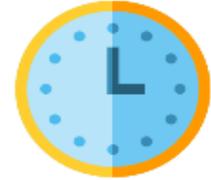
INTITULÉ DE LA FORMATION :

« Développer ses ventes par une méthode et un conseil associant sommeil et literie »



PLANNING DISPONIBLE SUR:

www.academiedusommeil.fr



DURÉE

49H00

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :



Apporter aux responsables de magasin de literie et à leurs vendeurs des compétences complémentaires, permettant une approche globale des besoins des clients en combinant trois éléments : une approche sommeil et bien être, une approche literie (le produit) et une approche technique. Ainsi, offrir aux clients une solution sur mesure, élaborée en tenant compte de leur relation au sommeil, de leurs problématiques de santé et des caractéristiques de leur environnement de vie.

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, vendeurs en magasins spécialisés et Responsables de magasins de literie ou de l'univers literie au sein d'un magasin généraliste de l'ameublement ou de l'équipement de la maison.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

PRÉ-REQUIS



Avoir une expérience dans la vente.



« Développer ses ventes par une méthode et un conseil associant sommeil et literie »



LIEU DE LA FORMATION

Toute la France, voir le site internet www.academiedusommeil.fr , une salle de formation est disponible au siège de l'Académie du sommeil.
Jusqu'à 10 participants .

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

L'Académie du sommeil ADOVA s'appuie sur les actions de la Fondation ADOVA pour créer les contenus : chiffres et données clés de l'observatoire du sommeil de la Fondation ADOVA et IPSOS.

Diagnostic de la fatigue et du manque de sommeil avec une autoévaluation individuelle,

Savoir-faire technique approfondi des différents produits de la literie.

Technique de vente associant le profil de dormeur des clients et le/les produits adaptés.

Tout au long de la formation, les stagiaires participeront de manière très active aux ateliers de travail en équipe, grâce à des jeux pédagogiques interactifs dans l'objectif de pouvoir mettre en application sur le terrain. Le savoir est évalué par QUIZZ.

Un carnet sur le sommeil avec un guide pour mieux dormir sera remis à tous les participants.





CONTENU DE LA FORMATION

Module 1 : Mettre en œuvre les éléments d'accueil de l'expérience client

Pour éveiller l'intérêt du client et offrir une expérience sur mesure, créer un lien interactif avec lui, en lui posant un ensemble de questions et réaliser une première approche de son profil dormeur : son état de fatigue (échelle de Pichot) et sa relation au sommeil, ses besoins liés à des contraintes extérieures et observer sa morphologie, (taille, poids, appuis) ; Afin d'emporter son adhésion tout en répondant à sa demande, déployer un premier niveau d'arguments en lui donnant des exemples concrets de lien entre profil dormeur et type de literie adaptée.

Module 2 : Faire vivre l'expérience client

Pour parfaire la première approche du/de la client.e, procéder à un questionnement plus approfondi et poser un diagnostic complet ; A partir du diagnostic posé, expliquer au client les réflexes qu'il/elle doit adopter pour améliorer la qualité de son sommeil et de son environnement ; mettre en œuvre un dialogue constructif afin de lui faire prendre conscience de l'importance pour sa santé et son bien-être, d'une literie adaptée à son profil dormeur et finir de gagner sa confiance ;



CONTENU DE LA FORMATION

Module 3 : Elaborer une solution technique sur mesure

Elaborer une solution technique sur mesure ; pour répondre à ses besoins particuliers, choisir dans la gamme de produits en magasin, la ou les solutions, en fonction des spécificités des différents types de literie identifiées, selon les matériaux et technologies les constituant que ce soit le sommier ou le matelas et les lui restituer succinctement ;

Module 4 : Closing

Pour accompagner sa prise de décision finale, aborder concrètement les solutions literie proposées en argumentant selon son profil, les apports de tel ou tel éléments constituant le matelas et le sommier ; pratiquer l'écoute active afin de répondre au plus près à ses questionnements et lui proposer d'essayer in situ le/les literies identifiées afin de recueillir son feedback immédiat sur les sensations et ressentis et conclure la vente.

« Développer ses ventes par une méthode et un conseil associant sommeil et literie »



DURÉE DU PARCOURS

7 JOURS



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuve n°1

- À partir d'un cas fictif incluant la description de quatre typologies de client, le/la candidat(e) présentera à l'écrit, la modélisation de la séquence de vente de deux types de clients, tirés au sort. L'objectif est de préparer l'expérience client de chacun d'entre eux et de déterminer :
- Le profil dormeur,
- Les fonctionnalités techniques de la literie adaptée (1 ou 2 choix possibles), Les conseils pour améliorer la qualité du sommeil du/de la client.e et de son environnement
- Cette présentation donnera lieu à un jeu de question/réponse avec les évaluateurs.

« Développer ses ventes par une méthode et un conseil associant sommeil et literie »



DURÉE DU PARCOURS

7 JOURS



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuve n°2

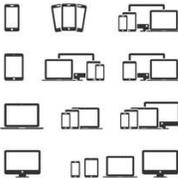
- Par un jeu de rôle à partir de 3 cas de personae, 1) un couple de sportifs avec une morphologie différente, 2) un couple engagé en écologie, 3) un jeune adolescent geek, le/la candidat(e), devra accompagner le/la client.e pour lui proposer une solution avec des éléments factuels répondant à ses attentes et à la situation ;

Le/la candidat.e identifiera parmi les 3 personae, celui qui a besoin d'être sécurisé par un entretien particulier avec un.e professionnel.le du sommeil, pour faire son choix ;

- Il/elle ira ensuite à la conclusion de la vente ;

Pour les stagiaires en situation de handicap, l'évaluation est aménagée ainsi que les moyens permettant de la réaliser, selon le handicap du/de la stagiaire. Ces mesures sont identifiées en amont de la formation par le/la Référent (e) handicap.

« Développer ses ventes par une méthode et un conseil associant sommeil et literie »



MOYENS TECHNIQUES

Salles, ordinateurs, matériel de jeux pédagogiques, et de jeux de rôles.



PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)

Avec plus de 20 ans d'expérience dans le commerce et la vente dont 14 ans dans la formation professionnelle, les sessions sont encadrées et dispensées par Alexandre KASSIS responsable de l'Académie du sommeil.

Académie du Sommeil organisme de formation professionnelle enregistré auprès de la Direccte ile de France sous le numéro 11755810375

Certifié par bureau Véritas France, certificat QUALIOPFI FR056996-1

Adova Group SAS au capital de 15 000 € - RCS PARIS 820.301.943 No. TVA FR30 820.301.943 - Code APE 8211 Z

Adresse de correspondance : 45 rue du Cardinal Lemoine 75005 PARIS

email : academiedusommeil@adova-group.com

www.academiedusommeil.fr