

« 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 Construire les éléments d'une expérience client en amont du face à face en magasin

A partir de l'analyse de la concurrence, de son mode de communication et des typologies de clients identifiées selon l'environnement du lieu de vente et de la marque, construire des argumentaires correspondant à chaque typologie. Connaître parfaitement les particularités des produits proposés pour être à l'écoute totale des besoins des clients.

Module 2 Faire vivre l'expérience client

Comprendre tous les enjeux du sommeil et ses conséquences et établir le profil dormeur des clients.

Mettre en œuvre une écoute active et faire adhérer les clients en les impliquant dans le processus par une autoévaluation individuelle de leur degré de fatigue, de manque de sommeil et les raisons environnementales de leur profil.

Module 3 Conseiller et proposer des solutions literie, en adéquation avec le profil dormeur des clients et aller au closing de la vente.

Etablir un diagnostic et proposer plusieurs solutions literies adaptées et laisser le choix aux clients tout en les guidant efficacement.



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



DURÉE DU PARCOURS

7 JOURS

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuve 1)

A partir d'un cas fictif incluant la description de trois personas, réalisation d'un dossier présentant la modélisation d'une séquence de vente de deux personas, ayant pour objectif de préparer l'expérience client de chacun d'entre eux.

Epreuve 2)

A partir d'une expérience vécue en magasin, réalisation d'un dossier, présentant :

- 1) Le profil de dormeur(euse) d'un couple de clients, afin d'identifier les caractéristiques qui leur sont propres, à partir de questionnaires qui leurs seront transmis lors de la formation.
- 2) L'accompagnement des clients, pour leur permettre de prendre conscience des dysfonctionnements liés à leurs habitudes
- 3) Les propositions de solutions sur mesure et les arguments pour guider leur choix.



« 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 12 ans dans la formation professionnelle, les sessions sont encadrées et dispensées par Alexandre KASSIS responsable de l'Académie du sommeil.