

RETAIL RÉFLEXE®

OBJECTIF VISÉ

VENDRE AVEC IMPACT, SANS SCRIPT, PENSÉE POUR TRANSFORMER DES VENDEUSES AGRÉABLES EN VENDEUSES PERCUTANTES ET STRATÉGIQUES.

DÉVELOPPER LEUR IMPACT COMMERCIAL ET LEUR AUTONOMIE SUR LE TERRAIN, CAPABLES D'AUGMENTER SIGNIFICATIVEMENT LE CHIFFRE D'AFFAIRES SANS ALOURDIR L'EXPÉRIENCE CLIENT, GRÂCE À UNE APPROCHE 100% PRATIQUE MÊLANT DÉMONSTRATION, OBSERVATION ET COACHING INDIVIDUALISÉ.

Parcours concourant au développement des compétences

(action de formation réalisée selon les art. L.6353-1 et R 6353.5 Code du travail)

Durée

5 jours – 35 heures en présentiel ou en distanciel synchrone

Dates et horaires

Nous consulter

Lieu

A définir

Région Nantaise et Vendée ou sur site du client

Délai d'accès

15 jours après la demande

Tarif

Nous consulter pour obtenir votre convention de formation

Retail Réflexe®

Vendre avec impact, sans script, pensée pour transformer

des vendeuses agréables en vendeuses percutantes et stratégiques.

Développer leur impact commercial et leur autonomie sur le terrain, capables d'augmenter significativement le chiffre d'affaires sans alourdir l'expérience client, grâce à une approche 100 % terrain.



LES OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- S'adapter instantanément au client et à la situation
- Transformer chaque interaction en vente et fidélisation
- Développer l'autonomie et l'efficacité commerciale sur le terrain

PUBLIC CONCERNÉ

Chef d'entreprise, dirigeant, cadre, et responsable de service, manager en lien avec des équipes non hiérarchiques.

A L'ATTENTION DES AYANT BESOIN D'UNE AMELIORATION SPECIFIQUE POUR LEUR FORMATION

Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages sur cette formation. Aussi si vous rencontrez une quelconque difficulté ou si vous êtes en situation de handicap même temporaire et partiel, nous vous remercions de contacter directement la référente handicap Justine Defossez au 07 62 35 54 66 ou par mail : justine.defossez@asa-services.fr ou de nous spécifier par retour de votre questionnaire de positionnement ou tout autre moyen à disposition avant l'arrivée en formation.

PRÉ-REQUIS DES STAGIAIRES AVANT LA FORMATION

Expérience professionnelle de 1 à 2 ans en exploitation.

Un questionnaire de positionnement est réalisé en amont de la formation.

CONTENU DÉTAILLÉ

Comprendre l'environnement et les comportements clients

- Observation du plateau de vente et analyse des flux clients.
- Évaluation des pratiques actuelles (role play et observation réelle).
- Les bases de la vente situationnelle : posture, écoute active, questionnement.
- Atelier pratique : identifier les opportunités cachées dans chaque interaction.



Maîtriser l'accueil et l'appropriation du client

- Techniques d'approche personnalisée selon le type de client.
- Décodage rapide des besoins et du style/morphologie.
- Gestion du flux client sans perdre de qualité d'accueil.
- Atelier terrain : mises en situation réelles et feedback immédiat.

Développer des arguments produits et vendre selon le profil client

- Argumentaire dynamique et modulable (sans script).
- Vente par style, morphologie et usage produit.
- Techniques de cross-selling et d'upselling adaptées au flux.
- Atelier pratique : vente flash sur le plateau, feedback en temps réel.

Optimiser le plateau, coordonner les équipes, impulser l'action commerciale

- Observation et pilotage des flux en temps réel.
- Leadership situationnel : comment impulser et corriger sans interrompre l'activité.
- Techniques de motivation rapide et coaching sur le terrain.
- Atelier pratique : mise en situation complète, manager + équipe

Intégrer toutes les compétences et planifier le déploiement

- Mise en situation complète : accueil, vente, gestion du flux et argumentation.
- Analyse et feedback détaillé par les pairs et le formateur.
- Élaboration d'un plan d'action individuel et collectif

INTERVENANTE

Valérie Froment, Consultante en recrutement & Formatrice
(CIPECMA- Cabinet d'Expertise et de Formation DELTA RETAIL Tours)

INDICATEUR DE SATISFACTION

Plus de 93% des stagiaires d'ASA Services depuis juin 2022 sont satisfaits de nos formations.
Nos références et témoignages sont disponibles sur simple demande.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Toutes les formations sont réalisées en présentiel et en inter entreprise (ou intra sur demande), le nombre de stagiaires est limité à 8 participants maximum. Nous souhaitons avant tout respecter un bon équilibre entre la théorie (30%) et la pratique (70%).

Chaque participant est identifié en amont de la formation et avant inscription à la formation.

Les stagiaires interagissent avec le formateur et les autres participants.

Des documents sont analysés en groupe.

Des exercices concrets sont réalisés individuellement ou en groupe.

Une évaluation écrite des acquis est réalisée au début et à la fin de la formation.

MOYENS MATÉRIELS UTILISÉS EN FORMATION

Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes.

Les supports et documents de formation utiles pourront être fournis par ASA Services.

L'intervenant(e) utilise la vidéo projection et un micro-ordinateur.

La salle de formation est contrôlée en amont de l'action sur site par le formateur.

SUIVI, ÉVALUATION ET CERTIFICAT

- Un positionnement individuel est réalisé en amont de la formation.
- L'observation du fonctionnement de chaque stagiaire est effectué lors du parcours.
- Une feuille d'émargement est remplie par tous pour chaque demi-journée de présence.
- Un tour de table est effectué en début et en fin de chaque journée.
- Des exercices écrits et/ou oraux seront réalisés en continu durant la formation.
- Un auto positionnement par le stagiaire de son niveau d'atteinte des objectifs fixés.
- Un questionnaire d'évaluation individuel de la satisfaction sur le stage est rempli.
- Un certificat de réalisation est fourni au stagiaire et au commanditaire.

DOCUMENTS CONTRACTUELS FOURNIS

Toutes les actions de formations dispensées par ASA Services font l'objet d'une convention de formation valant devis et à signer pour validation.

Le règlement intérieur de la formation en vigueur est téléchargeable sur notre site internet.

APPLICATION DU RGPD

Les informations fournies et saisies dans les documents contractuels de formation qui sont échangés, sont utilisées uniquement dans le cadre de notre relation commerciale. Par votre retour de documents, vous acceptez l'utilisation de vos informations exclusivement par ASA Services le temps de la formation et de son traitement amont et aval. Vous pouvez à tout moment exercer vos droits en lien avec la réglementation RGPD, en adressant un mail individualisé précisant vos attentes : justine.defossez@asa-services.fr.

ENGAGEMENT QUALITÉ ASA SERVICES

- L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.
- Le certificat QUALIOPi d'ASA SERVICES est téléchargeable sur le site web.

POUR VOUS INSCRIRE :



06 03 34 85 28



www.asa-services.fr



formation@asa-services.fr



asa services

SAS au capital de 55 000 € - RCS Nantes 414 841 205 00076 - APE 8299Z -

Déclaration d'activité enregistrée auprès

du Préfet de Région des Pays de la Loire : NDA N° 52440945444

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Certificat Qualiopi n°515391 délivré pour les catégories Action de formation et bilan de compétences

MAJ 10/2025