



**Chambres de Métiers
et de l'Artisanat**

Rhône

Vendre ... en france

L'ACCUEIL ET LA VENTE DANS UNE BOUTIQUE

Objectif	Optimiser l'accueil dans sa boutique Gérer sa vitrine pour attirer plus de clients
Public visé	Chef d'entreprise artisanale ou son conjoint
Pré-requis	Aucun
Programme	L'espace de vente, les règles de base pour : La vitrine, La porte, L'aménagement de la boutique, L'ambiance du magasin Les habitudes des clients : Les sens de circulation, Le regard... Les règles de base du merchandising L'accueil du client en boutique Le langage et le vocabulaire du vendeur en magasin La découverte des besoins du client Propositions de produits La démonstration en magasin La conclusion de la vente Les ventes complémentaires La prise de congé
Déroulement	Durée : 7 heures en 1 jour + conseil individuel Dates : 12/10/2009 - 1er /02/2010 - 29/03/2010 Lieu : Lyon
Coût	26 € pour les TNS 98 € pour les salariés
Renseignements	Fabrice ALONSO ☎ : 04 72 43 43 12 – f.alonso@cma-lyon.rf

VENDRE EN FRANCE ET A L'ETRANGER

