

# DYNAMISER SON COMMERCE

Rendre son activité attractive et valoriser son image auprès des clients cibles

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre et analyser les besoins du client  
Valoriser son image de marque en créant un climat convivial.  
Se sentir en confiance et adopter une attitude convaincante  
Offrir une prestation qualitative lors de chaque expérience client

## PROGRAMME

### Positionner son activité

Analyser les besoins de ses clients.  
Analyse de la surface de vente (implantation, éclairage, aménagement actuel), détecter les points faibles, définir un sens de circulation des clients

### Booster les ventes

Construire un univers attrayant avec des produits adaptés aux attentes clients.  
Créer une présentation marchande pertinente: Relief, lignes, cercle chromatique, harmonisation des couleurs  
Réaliser une vitrine séduisante  
Adopter une posture convaincante pour vendre et fidéliser: méthodes et outils de fidélisation

## DURÉE

14h

## TARIF

Sur devis

## PRÉREQUIS

Aucun

## PROFIL DU STAGIAIRE

Toute personne responsable d'accueillir un client

## DÉLAI

De 2 à 4 semaines

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques et pratiques  
Exposés, échanges d'expériences  
Approche centrée sur les situations concrètes rencontrées par les participants  
Mises en situation

## EVALUATION

Evaluation individuelle des attentes avant le début de la formation.  
Questions orales ou écrites.  
Evaluation des acquis en fin de formation.  
Feuilles de présence et certificat de réalisation de la formation.