

# Technique de vente omnicanal

\*Eligible CPF



## PROGRAMME

**Compétence principale 1 : Conseiller en magasin en utilisant les nouvelles technologies : les appareils numériques**

- **Module 2** : 7 étapes de ventes
- **Module 3** : Les techniques de vente
- **Module 4** : La négociation

*Conseiller le client sur les produits ou services non disponibles en boutiques grâce aux appareils connectés*

**Compétence principale 2: Vendre et finaliser la vente en magasin en utilisant les nouvelles technologies : exemple de la Newsletter**

- **Module 5** : Encaissement
- **Module 6** : Les bases du RGPD pour créer une fiche client

**Compétence principale 3 : Conseiller à distance en utilisant les nouvelles technologies : le chat**

- **Module 7** : Conseiller à distance

**Compétence principale 4 : Fidéliser le client via les réseaux sociaux**

- **Module 8** : L'après-vente et la fidélisation
- **Module 9** : Les fondamentaux pour communiquer sur les réseaux sociaux
- **Module 10** : Mettre en ligne des photos avec Canva
- **Module 11** : Utiliser les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente

**Compétence principale 5 : Comprendre son environnement de vente omnicanale**

- **Module 12** : Comprendre son environnement de vente
- **Module 13** : La prospection omnicanal et la découverte client
- **Module 14** : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanal



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services



## MÉTHODOLOGIE

- Formation interactive.
- Vidéos de formation.
- Exercice d'entraînement.
- Mise en situation et cours théorique.



## PUBLIC CONCERNÉ

Tout utilisateur voulant acquérir les savoirs essentiels en technique de vente.



## PRÉREQUIS

Lire, écrire et comprendre la langue française.

Avoir une expérience en vente



## LIEUX & DATES

- E-learning.
- 21H.



## CERTIFICATION

Technique de vente omnicanal

## CONTACT

Information, inscription, devis personnalisé :

Tel : 0977297051

Mobile : 0755536275

[maformation@modulage.fr](mailto:maformation@modulage.fr)