

Techniques de ventes omnicanal

DEVCA-02

★ OBJECTIFS

- 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

📄 INFORMATION

Public : Tout public
Prérequis : Aucun
Durée : À définir avec le coach

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO et CPF. Evolugo étudie les dossiers au cas par cas et vous accompagne dans les démarches de financement.

💬 MOYENS

Pédagogiques:

- Supports de cours théoriques
- Études de cas

Matériels :

- Ordinateurs /Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation:

- Test en contrôle continu sur la plateforme en ligne ou en visio.

🗣️ CONTACT

Tél: 01 84 80 80 95
E-mail : accompagnement@evolugo.fr
NDA: 42680221468
Nom de l'accompagnateur :
Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

À distance

Compétence principale 1 : Conseiller en magasin en utilisant les nouvelles technologies

Module 2 : 7 étapes de ventes

Module 3 : Les techniques de vente

Module 4 : La négociation

Compétence principale 2: Vendre et finaliser la vente en magasin en utilisant les nouvelles technologies

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

Module 7 : Conseiller à distance

Compétence principale 4 : Fidéliser le client

Module 8 : L'après-vente et la fidélisation

Module 9 : Les fondamentaux pour communiquer sur les réseaux sociaux

Module 9.1 : L'évolution des réseaux sociaux

Module 9.3 : La communauté du Community manager

Module 10 : Mettre en ligne des photos avec Canva

Module 11 : Utiliser les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente

Module 11.1 : Le projet social media

Compétence principale 5 : Comprendre son environnement de vente

Module 12 : Comprendre son environnement de vente

Module BONUS

Module 13 : La prospection omnicanal et la découverte client

Module 14 : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanal