

## Vivez l'Expérience

La vente en magasin, l'accueil, la relation client : autant de sujets fondamentaux pour une enseigne. Il s'agit en effet de satisfaire et fidéliser un client devenu exigeant, susceptible à tout moment se tourner vers une autre enseigne ou vers un achat en ligne.

### L'ENJEU

Former aux basiques de la vente et de la relation client ; former au management d'équipes de vente.

Ce serious game s'articule autour du cycle certifiant proposé par le **CIEFA Métier** à destination des vendeurs et des managers de proximité.

### CIBLES

- Les vendeurs
- Les managers d'équipes de vente en magasin

### NOS PARTENAIRES

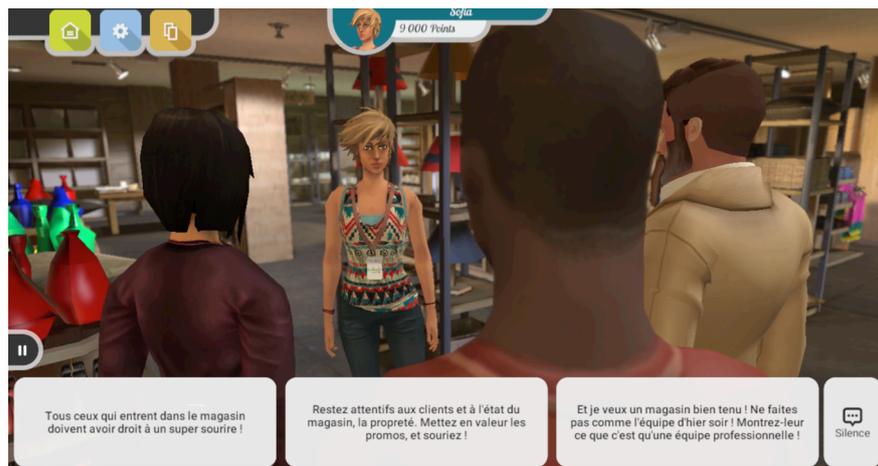


### SUPPORTS



## LA VENTE EN MAGASIN

PILOTER LA RELATION CLIENT EN MAGASIN



### NOTRE SOLUTION

Un serious game qui permet notamment de :

- **connaître** les basiques de la vente : argumentaire, traitement des objections, SAV
- **comprendre** la gestion des conflits
- **développer** ses compétences en management d'équipe
- **uniformiser** la relation client
- prendre en compte la **satisfaction client**
- savoir **s'adapter** et **motiver**
- savoir **animer** un espace de vente

Un véritable outil CRM qui donne l'opportunité aux futurs managers d'acquérir les bonnes pratiques et d'accroître leur connaissance de la relation client.

Un bilan et des fiches pédagogiques pour ancrer l'expérience.

4 scénarios de 10 minutes + Bilan  
Durée totale : 60 minutes