

## SPECIAL REVENDEURS DE JEUX VIDEO BOOSTER SON CHIFFRE D'AFFAIRES

### Objectifs :

Décupler la relation empathique avec le client ou le prospect. Augmenter sa capacité à se démarquer des autres et à sublimer le « souvenir » de sa prestation. Optimiser sa communication par l'installation d'une véritable expertise sur fond de charisme. Multiplier ses ventes additionnelles. Devenir un vendeur haut de gamme dans sa spécialité.

Durée : 2 jours

Co-animation : David HECQ et François A. SITTLER

### Contenu :

#### Partie technique

- Les fondamentaux du marché actuel
- Les évolutions quasi certaines
- Le positionnement offensif de la boutique de jeux vidéo face à la concurrence
- Les typologies de clients
- Les sources de vente additionnelles

#### Partie commerciale

- Les basiques du vendeur haut de gamme
- L'omniprésence du ludique dans le comportemental
- La gestion du téléphone (appels entrants et sortants)
- La prise en main des « premiers instants » dans l'entretien physique
  
- Les différentes étapes d'un entretien et la mise sous méthode
- L'optimisation de la partie découverte
- La mise en route de la phase « extension »
- Les techniques d'influence (du doigt dans l'engrenage au besoin de similarité)
- La prise de conscience de la communication non verbale : regard, sourire, voix, gestes, toucher, tenue vestimentaire....
- Les outils verbaux : Questionnement et reformulation
- La canalisation du menteur, du « je sais tout », du négatif, par la valorisation
- La création de l'étonnement bénéfique
- La maîtrise du storytelling
- La prise de conscience de sa capacité d'atypisme pour faire la différence
- Les recettes évènementielles

## Méthodes pédagogiques

Les items du contenu précité ne constituent pas une progression, mais seront traités de façon transversale en fonction de cas pratiques.

A l'issue de la formation, les participants rédigeront un plan d'action individuel, afin de se créer des objectifs concrets de progrès.

## Conclusion

Ce module complètement innovant, devrait générer des résultats spectaculaires, le vendeur repartant, outre les acquis techniques, avec le sentiment plaisant d'une nouvelle puissance. L'objectif global est donc bien d'en faire "un vendeur vedette".

## Tarification

- ➔ Pour un groupe de 10/12 personnes, prix global de 3.000 euros plus frais de déplacement
- ➔ Pour une inscription individuelle dans une formule "inter" : 450 euros (déjeuner compris)
- ➔ Exonéré de TVA, au titre d'une entreprise de formation

