VC CHV 08 - Vente-conseil chaussure

contactformation@ctcgroupe.com
+33 (0)4 72 76 10 02

Contactez-nous

Public concerné :

Tout personnel (vendeur, vendeuse, gérant de magasin) du secteur d'activité désireux de se perfectionner dans la connaissance du produit chaussure et dans la relation clientèle.

Objectifs :

Connaître la chaussure pour mieux la vendre, telle est l'ambition de cette formation qui allie la maîtrise technique du produit à l'approche commerciale, pour une vente-conseil efficace.

• Connaissance de la chaussure

- Connaître le vocabulaire technique.
- Connaître les différents types de montage, le process de fabrication, les familles de modèles.
- Connaître les matériaux utilisés et leurs caractéristiques.
- Comprendre la complexité du produit.

• Les étapes commerciales - Initiation

- Comprendre la méthodologie de l'entretien de vente.
- Utiliser les techniques de vente appropriées à chaque étape.
- Débriefer et analyser ses propres entretiens de vente.
- Concevoir ses kits personnels de questionnement, d'argumentation et de réponse aux objections.

• Les étapes commerciales - Perfectionnement

- Perfectionner son approche client.
- Optimiser son potentiel vendeur.

Méthode pédagogique :

• Groupe de 8 personnes
• Vidéoprojection
• Présentation d'échantillons
• Mises en situation

Référence

VC CHV 08

Durée

1 à 3 jours en fonction du profil du ou des stagiaires

Dates et lieux

Lieu : CTC Lyon / CTC Paris / En entreprise.
Date : A définir

Formateurs

Christophe CUMIN
Catherine DELARUE
Marguerite WINLING
Christian POULET

En collaboration avec organisme partenaire

Tarif

En inter : 600 €HT / jour /

• Cas pratiques
• Partage d’expériences
• Documentation pédagogiquee
• Remise de l’ouvrage CTC « La chaussure sous toutes ses coutures ».

Évaluation des acquis :

Questionnaire d'évaluation des connaissances.

Prérequis :

Aucun

stagiaire
En intra : 1435 €HT / jour / groupe

Les entreprises membres bénéficient de -20% sur le tarif indiqué ci-dessus.

Dernière modification : 05/12/2025

Contenu :

• Connaissance de la chaussure - 1 jour

- La chaussure : ses éléments, ses composants.
- Les différents procédés de montage et de fabrication.
- Les matériaux : le cuir, les synthétiques.
- Les modèles.
- Les échelles de pointures.
- L'étiquetage des produits.

• Les étapes commerciales - Initiation - 1 jour

- Connaître l'environnement du client
  - La découverte des problématiques clients : techniques de questionnement
  - Trouver les points d'appui pour servir son argumentation
  - Savoir écouter les attentes et les freins du client
  - Comprendre l'objectif du client et sa vision d’achat.
  - Faire émerger ses critères de décision
  - Identifier les processus de décision

- L'argumentation
  - S'appuyer sur ses connaissances techniques pour mettre en avant les avantages et béné-fices produit
  - Personnaliser l'argumentation produit
  - Traiter les objections pour rassurer le client et l'accompagner dans sa prise de décision
  - Valoriser l’offre de services

- Vendre son offre prix

- Conclure la vente
  - Accompagner le client dans sa décision
  - Proposer la fidélisation
  - Conclure positivement la vente

• Les étapes commerciales - Perfectionnement - 1 jour

- L'assertivité, arme de persuasion
  - Diriger un dialogue
  - L'écoute professionnelle
  - La congruence verbale

- La communication non verbale
  - La gestion des espaces
  - La synchronisation
  - La gestuelle

- L'argumentation efficace
  - Concevoir une argumentation claire et concise
  - Préparer le terrain aux objections

- Le traitement des objections
  - Les sources de l'objection
  - Le processus psychologique d'une objection
  - L'argumentation source principale de l'objection
  - Traiter les objections difficiles

- La conclusion assertive
  - Gérer la conclusion, en termes psychologiques
  - La technique concession/contrepartie
  - Le verrouillage partiel
  - Engager son interlocuteur vers une prise de décision

CTC Formation se réserve le droit d'annuler toute session de formation programmée dans les 10 jours ouvrés avant la date de formation en cas de force majeure ou en raison du nombre insuffisant de participants.