



Techniques de vente au détail: Découvrez les secrets de l'approche relationnelle pour vendre plus, plus souvent (Collection Top Commerce t. 1)

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Techniques de vente au détail: Découvrez les secrets de l'approche relationnelle pour vendre plus, plus souvent (Collection Top Commerce t. 1)

Daniel P. Baril

Techniques de vente au détail: Découvrez les secrets de l'approche relationnelle pour vendre plus, plus souvent (Collection Top Commerce t. 1) Daniel P. Baril

 [Télécharger Techniques de vente au détail: Découvrez les sec ...pdf](#)

 [Lire en ligne Techniques de vente au détail: Découvrez les s ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne Techniques de vente au détail: Découvrez les secrets de l'approche relationnelle pour vendre plus, plus souvent (Collection Top Commerce t. 1) Daniel P. Baril

Format: Ebook Kindle

Présentation de l'éditeur

Maîtriser les techniques de vente au détail c'est payant ! Découvrez les secrets des meilleurs vendeurs et augmentez vos ventes.

Le livre Techniques de vente au détail s'adresse aux employés à temps partiel ou à temps plein, aux nouveaux autant qu'aux plus anciens, bref à toute personne qui travaille dans la vente au détail et qui veut connaître les techniques des vendeurs à succès.

Dans le livre Techniques de vente au détail, vous verrez en détail, toutes les étapes de la vente, à partir de l'accueil jusqu'à la fermeture de la vente.

Vous y retrouverez :

- Des informations de pointe. Vous aurez accès à des informations solides obtenues à partir de l'observation des meilleurs vendeurs travaillant dans le commerce. Ce que vous en retirerez c'est que vous saurez rapidement ce qui distingue les meilleurs vendeurs des autres et quoi faire vous aussi, pour obtenir des résultats extraordinaires.
- Des exemples concrets reliés au détail. Contrairement aux livres habituels sur la vente, vous allez vous reconnaître puisque les exemples ont été développés pour VOUS par un spécialiste de la vente au détail. Vous pourrez facilement faire des liens avec votre travail.
- Comment vous préparer à vendre. Vous verrez les 7 points à respecter pour vous préparer personnellement à la vente et pour être prêt aux affaires dès l'ouverture du magasin. Fini l'improvisation. À l'ouverture des portes, vous serez prêt et motivé.
- Comment accueillir chaleureusement vos clients. Vous apprendrez les 12 règles à respecter pour donner le goût à vos clients d'entrer vous voir et d'acheter de VOUS... plutôt que des autres vendeurs.
- Comment identifier les véritables désirs de vos clients. Vous découvrirez les 8 comportements-clés à appliquer pour cerner rapidement et efficacement les véritables désirs de vos clients. Fini les frustrations avec les curieux qui vous font perdre votre précieux temps. Vous serez en mesure de démontrer à vos clients et à vos collègues que vous êtes un vrai PRO de la vente... même si vous débutez.
- Comment présenter vos produits de façon alléchante. Vous saurez comment appliquer les 8 règles à respecter pour faire vibrer le cœur de vos clients et les inciter à acheter maintenant. Vous éviterez les phrases comme " je vais y penser ".
- Comment fermer la vente de façon active. Vous serez capable d'appliquer les 5 étapes-clés pour amener le client à passer à l'action. Fini les doutes, fini les attentes. Vous connaîtrez immédiatement les intentions du client ou ses objections et vous pourrez vous réajuster en douceur et fermer plus de ventes.
- Comment fidéliser vos clients. Vous découvrirez les 6 techniques pour rendre votre client fier de son achat et l'inciter à revenir VOUS voir pour acheter encore... et encore.

Bref, dans le livre Techniques de vente au détail, vous découvrirez comment entrer dans le cœur et dans la tête de vos clients et comment faire sonner la caisse plus souvent.

BIOGRAPHIE DE L'AUTEUR :

Daniel P. Baril. Ph. D. est auteur, formateur et coach. Il a accompagné de nombreux commerces de détail dans le développement de programmes de formation sur mesure et dans la mise en place de solutions innovatrices pour améliorer la performance du personnel. Détenteur d'un doctorat en technologie

éducationnelle, depuis 1985, il a développé plus d'une centaine de formations sur mesure sous différents formats : webinaires, programmes de compagnonnage, formation à distance, vidéos de formation, autoformation, cours en salle, activités expérientielles, jeux et simulations, etc. Ses programmes sont toujours produits avec rigueur et simplicité. Présentation de l'éditeur

Maîtriser les techniques de vente au détail c'est payant ! Découvrez les secrets des meilleurs vendeurs et augmentez vos ventes.

Le livre Techniques de vente au détail s'adresse aux employés à temps partiel ou à temps plein, aux nouveaux autant qu'aux plus anciens, bref à toute personne qui travaille dans la vente au détail et qui veut connaître les techniques des vendeurs à succès.

Dans le livre Techniques de vente au détail, vous verrez en détail, toutes les étapes de la vente, à partir de l'accueil jusqu'à la fermeture de la vente.

Vous y retrouverez :

- Des informations de pointe. Vous aurez accès à des informations solides obtenues à partir de l'observation des meilleurs vendeurs travaillant dans le commerce. Ce que vous en retirerez c'est que vous saurez rapidement ce qui distingue les meilleurs vendeurs des autres et quoi faire vous aussi, pour obtenir des résultats extraordinaires.
- Des exemples concrets reliés au détail. Contrairement aux livres habituels sur la vente, vous allez vous reconnaître puisque les exemples ont été développés pour VOUS par un spécialiste de la vente au détail. Vous pourrez facilement faire des liens avec votre travail.
- Comment vous préparer à vendre. Vous verrez les 7 points à respecter pour vous préparer personnellement à la vente et pour être prêt aux affaires dès l'ouverture du magasin. Fini l'improvisation. À l'ouverture des portes, vous serez prêt et motivé.
- Comment accueillir chaleureusement vos clients. Vous apprendrez les 12 règles à respecter pour donner le goût à vos clients d'entrer vous voir et d'acheter de VOUS... plutôt que des autres vendeurs.
- Comment identifier les véritables désirs de vos clients. Vous découvrirez les 8 comportements-clés à appliquer pour cerner rapidement et efficacement les véritables désirs de vos clients. Fini les frustrations avec les curieux qui vous font perdre votre précieux temps. Vous serez en mesure de démontrer à vos clients et à vos collègues que vous êtes un vrai PRO de la vente... même si vous débutez.
- Comment présenter vos produits de façon alléchante. Vous saurez comment appliquer les 8 règles à respecter pour faire vibrer le cœur de vos clients et les inciter à acheter maintenant. Vous éviterez les phrases comme " je vais y penser ".
- Comment fermer la vente de façon active. Vous serez capable d'appliquer les 5 étapes-clés pour amener le client à passer à l'action. Fini les doutes, fini les attentes. Vous connaîtrez immédiatement les intentions du client ou ses objections et vous pourrez vous réajuster en douceur et fermer plus de ventes.
- Comment fidéliser vos clients. Vous découvrirez les 6 techniques pour rendre votre client fier de son achat et l'inciter à revenir VOUS voir pour acheter encore... et encore.

Bref, dans le livre Techniques de vente au détail, vous découvrirez comment entrer dans le cœur et dans la tête de vos clients et comment faire sonner la caisse plus souvent.

BIOGRAPHIE DE L'AUTEUR :

Daniel P. Baril. Ph. D. est auteur, formateur et coach. Il a accompagné de nombreux commerces de détail dans le développement de programmes de formation sur mesure et dans la mise en place de solutions innovatrices pour améliorer la performance du personnel. Détenteur d'un doctorat en technologie éducationnelle, depuis 1985, il a développé plus d'une centaine de formations sur mesure sous différents

formats : webinaires, programmes de compagnonnage, formation à distance, vidéos de formation, autoformation, cours en salle, activités expérientielles, jeux et simulations, etc. Ses programmes sont toujours produits avec rigueur et simplicité.

Download and Read Online Techniques de vente au détail: Découvrez les secrets de l'approche relationnelle pour vendre plus, plus souvent (Collection Top Commerce t. 1) Daniel P. Baril #EIHUFGLJW8T

Lire Techniques de vente au détail: Découvrez les secrets de l'approche relationnelle pour vendre plus, plus souvent (Collection Top Commerce t. 1) par Daniel P. Baril pour ebook en ligne Techniques de vente au détail: Découvrez les secrets de l'approche relationnelle pour vendre plus, plus souvent (Collection Top Commerce t. 1) par Daniel P. Baril Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Techniques de vente au détail: Découvrez les secrets de l'approche relationnelle pour vendre plus, plus souvent (Collection Top Commerce t. 1) par Daniel P. Baril à lire en ligne. Online Techniques de vente au détail: Découvrez les secrets de l'approche relationnelle pour vendre plus, plus souvent (Collection Top Commerce t. 1) par Daniel P. Baril ebook Téléchargement PDF Techniques de vente au détail: Découvrez les secrets de l'approche relationnelle pour vendre plus, plus souvent (Collection Top Commerce t. 1) par Daniel P. Baril Doc Techniques de vente au détail: Découvrez les secrets de l'approche relationnelle pour vendre plus, plus souvent (Collection Top Commerce t. 1) par Daniel P. Baril Mobipocket Techniques de vente au détail: Découvrez les secrets de l'approche relationnelle pour vendre plus, plus souvent (Collection Top Commerce t. 1) par Daniel P. Baril EPub

EIHUFGLJW8TEIHUFGLJW8TEIHUFGLJW8T