



mes  
formations  
vente.fr

Organisme de formation spécialisé dans la vente

# Fidélisez durablement et recrutez de nouveaux clients !

Module 03 • Relation client

Fidélisation

Fréquence d'achat

Recrutement client



Formation



Plan  
d'action



Déploiement

PERFORMANCE COMMERCIALE EN BOUTIQUE

# La relation client n'est efficace que lorsqu'elle transforme les clients en clientèle

## 01

### Les points clés de la formation



#### Achat - vente

Différencier les produits qui s'achètent de ceux qui se vendent



#### Les différents leviers d'actions sur le chiffre d'affaires

Déterminer les différents mécanismes ayant un impact conséquent sur le chiffre d'affaires.



#### Sell-In / Sell-Out

Déterminer toutes les techniques qui vont permettre à un produit ou service d'être dans un lieu physique (B2B) ou d'être choisi par celui qui en a besoin. (B2C).



#### Le plan d'actions commerciales

Organiser un plan d'actions commerciales sur des thèmes variés intéressant vos clients avec un calendrier pour l'année de l'ensemble de vos offres faciles à mettre en place et à suivre.



#### La dégustation

En plus d'être une aide précieuse à la proposition, la dégustation est un outil très efficace pour accroître son chiffre d'affaires. Elle n'est malheureusement pas assez utilisée.



#### La communication

Contrairement aux idées reçues, le consommateur aime pouvoir être contacté par une entreprise, une marque à qui il donne sa confiance et qui l'intéresse.

Transformez vos clients  
en ambassadeurs

# 02

## Avantages

Élaborer une stratégie efficace  
**pour optimiser l'expérience client  
et développer son engagement**

### Les résultats de la démarche

- Mise au point d'une base de données clients pour pouvoir faire du commerce sortant
- Organiser un plan d'actions commerciales à l'année
- Conduire le plan de fidélisation à développer le bouche à oreille et augmenter le nombre de clients sans dépenses publicitaires importantes

### Les bénéfices de la démarche



**Fidélisation  
et amélioration**  
de la relation  
client



**Augmentation**  
de la  
fréquence  
d'achat



**Augmentation**  
du nombre  
de clients

## Les objectifs pédagogiques

- Différencier les produits qui s'achètent et ceux qui se vendent
- Décrire ce qu'est un chiffre d'affaires
- Identifier les différents « Sell » (technique de vente) existants
- Déterminer un plan d'actions commerciales
- Comprendre l'importance de la dégustation
- Analyser le meilleur mix communication pour son propre business

## Modalités d'évaluation

- **En amont de la formation :** questionnaire de positionnement
- **Pendant la formation :** évaluation formative continue durant la session, exercices pratiques en continu
- **Fin de formation :** test de validation des acquis à J+6 semaines après la fin de formation

**Public visé :** Cette formation s'adresse aux dirigeants d'entreprise, managers, directeurs, directeurs commerciaux, directeurs marketing et responsable boutique.

**Prérequis :** Aucun

**Durée :** 1 jour en présentiel

**Tarif :** 1200€ HT hors frais de déplacement

**Contact :** Michaël Plédran - 06 03 20 51 97  
contact@mesformationsvente.fr  
www.mesformationsvente.fr



## Qui sommes-nous ?

Mes formationsvente.fr est une marque de Mon Service Commercial, société de développement commercial, dédiée au commerce et à la vente.



mon  
snacking.fr

Click & Collect



mon  
service  
commercial.fr

Stratégie  
commerciale



ma  
force  
devente.fr

Vente et  
télémarketing



mes  
formations  
vente.fr

Formation



mes  
formations  
vente.fr

Organisme de formation spécialisé dans la vente

1285 RN 532 - 26730 Eymeux

Siret : 834 113 714 RCS Romans

NDA : 84260323126 auprès de la Préfète de la région Auvergne Rhône-Alpes.

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

Qualiopi  
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE