

Code FC 11 19 - Mise à jour 03/03/2026


**Formation**  
 Continue

**Démarrage**  
 Sur demande

## Objectifs et savoir-faire attendus


- oComprendre les enjeux de la relation client
- oÊtre prêt à recevoir des clients
- oCréer un climat de confiance dès le premier regard
- oAdapter leur prise de contact à la typologie du client
- oPoser des questions appropriées pour comprendre les enjeux, les besoins, les contraintes, les attentes du client
- oArgumenter le produit/le service adapté
- oTraiter les objections éventuelles
- oProposer et d'argumenter les produits/services complémentaires
- oProposer les produits/services additionnels
- oConclure la vente
- oProposer ou valoriser la carte fidélité
- oGérer les situations complexes et difficiles

## Contenu de la formation


- oLe vendeur : la clé de la relation client
  - Développer vos connaissances produits ;
  - Perfectionner vos techniques de vente ;
  - Comprendre et appliquer la stratégie multicanale de votre enseigne.
- oSe préparer
  - Préparer efficacement votre boutique à recevoir des clients ;
  - Adapter votre présentation (tenue, posture, comportement) en fonction de l'image que souhaite donner votre enseigne ;
  - Réaliser un réassort efficace.




**Durée**  
**1 heure**

**Lieu**  
**En distanciel**

**Public**  
 Commercial, vendeur,  
 responsable retail,  
 responsable expérience  
 client, ...


**Tarifs**  
 Intra en entreprise : sur devis


**Pré-requis**  
 Aucun prérequis.


**Conditions de réalisation**  
 La configuration informatique minimale requise des postes des Apprenants pour accéder aux parcours e-learning est la suivante :  
 Configuration du poste informatique et du système d'exploitation :
 

- Processeur > 2 GHz dual core ;
- 2 Go de RAM ;
- Espace disque libre : 30 Go
- Résolution d'écran minimale : 1280 x 1024 ;

Code FC 11 19 - Mise à jour 03/03/2026

## Rythme et organisation de la formation

### Modalités pédagogiques

Des vidéos courtes d'experts, appuyées par des animations à l'écran  
Des activités pédagogiques simples types QCM/Vrai-Faux/Glisser-déposer...

Des fiches de synthèse à la fin de chaque unité d'apprentissage qui résume l'essentiel des notions abordées.

### Modalités d'évaluation

Des exercices de reformulation à la fin de chaque unité d'apprentissage.

## Accessibilité

Le site Novéha est accessible à tout public. Notre organisme est engagé depuis plus de 10 ans dans l'accueil des apprenants en situation de handicap - avec un référent handicap qui coordonne leur parcours

- Carte son et haut-parleurs ou casque audio recommandé
- Systèmes d'exploitation minimum : Windows 7 ou supérieur
- Navigateurs internet prenant en charge les Parcours e-learning : Internet Explorer 10.0 ou supérieur, Edge, Chrome, Firefox, Opera, Safari 8.0 ou supérieur, Chrome.



### Modes d'évaluations

Questionnaire à Choix Multiples



### La qualité Novéha

➤ Taux de **satisfaction** des apprenants (2025) : **95%**

➤ Nombre total de **salariés formés** (2025) : **1190**