

L'OPTIMISATION DE LA VENTE DES VERRES

LE DEVIS NOUVELLE REFORME

Dans un contexte concurrentiel accru dans et de diminution des budgets, il est primordial pour un magasin d'optique de se démarquer et d'avoir une stratégie commerciale forte afin d'augmenter ses ventes.

Cette formation répond parfaitement à ces enjeux en vous proposant un stage pratique qui donnera aux responsables de magasin les clés pour manager et motiver son équipe mais aussi des pour accroître le CA et fidéliser les clients.



Public

Manager, directeur, opticien...



Participants

Jusqu'à 8 personnes



Intra

Dans vos locaux, selon vos disponibilités



Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de posséder de prérequis en amont, aucune connaissance particulière.



Durée

1Jours (7heures)



Inter

Nous consulter



Objectifs

- ✓ Augmenter le niveau des connaissances relatives aux verres.
- ✓ Savoir proposer et conseiller le bon verre pour le client
- ✓ Savoir expliquer la technicité d'un verre
- ✓ Optimiser l'organisation du temps de travail et les priorités
- ✓ Savoir expliquer le devis nouveau réforme



Tarif

950.00 euros

PROGRAMME

1/ LES DIFFERENTS TYPES DE VERRES ET LEURS UTILISATIONS

- Les différents défauts de vision les plus rencontrés.
- Analyse et décriptage d'une ordonnance
- La presbytie, le passage obligatoire chez son opticien.
- Les différents indices de réfraction et de matières.
- Les différents traitements et leurs définitions.

2/ LA RELATION ATELIER /MAGASIN

- Gestion des péniches
- Gestion des commandes verres
- Gestion des flux de l'atelier
- Gestion du temps de livraison.
- Gestion des conflits
- La livraison des montages.

3/ OPTIMISER LA VENTE DES VERRES

- Les types de vente de verres
- Le cas des verres unifocaux
- Le cas des verres progressifs
- Présentation des options
- Les outils pour réussir

4/ LA PRESENTATION DES VERRES

- La présentation des offres
- Le résumé des besoins et l'adéquation avec le choix des verres
- La validation des choix des verres et argumentaires

5/ LE DEVIS NOUVELLE REFORME

- Proposer un devis et concrétiser la vente

Méthodes pédagogiques

Partage d'expérience, apports théoriques, vidéos, étude de cas, exercices pratiques et mises en situation propres aux magasins d'optique

Matériel pédagogique

Vidéoprojecteur, vidéos, photos

Intervenant

Formateur expérimenté en qualité en optique

Travaux pratiques

Mises en situation et cas pratiques

Evaluation et validation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser. Délivrance d'un certificat de réalisation

Modalités d'accès

Positionnement par une entreprise, par un gérant d'entreprise ou en direct si salarié(e) du particulier employeur.

Délais d'accès :

Au plus tard 7 jours avant la date de début de la formation.

Support pédagogique :

Remis aux stagiaires à l'issue de la formation