



# BOOSTEZ VOS VENTES en institut de beauté

## OBJECTIFS

- Satisfaire votre clientèle en attente de conseils experts
- Booster vos ventes de produits ou de prestations
- Faire de la vente un jeu : y prendre du plaisir, fidéliser et consolider votre crédibilité

## MÉTHODE

- Une formation qui se distingue des autres : elle place le client, ses habitudes et besoins au coeur de l'échange
- Elle repose sur un argumentaire convainquant pour donner envie de s'approprier le produit ou de se projeter dans l'achat d'une prestation
- Facile à mettre en application, cette méthode dévoile toutes les astuces pour facilement déclencher l'envie d'achat et ainsi gagner en efficacité

### La positive attitude

- Changez vos habitudes et vos convictions
- Dédramatisez la vente en balayant vos freins

### Des challenges stimulants

- Fixez-vous des objectifs motivants et réalistes
- Appliquez la méthode S.M.A.R.T

### Créez le besoin

- Ciblez les motivations d'achat du client
- Renforcez votre pouvoir de persuasion avec un argumentaire efficace et pertinent
- Utilisez avec aisance les « mots magiques » qui déclenchent l'envie d'achat

### Maîtrisez les objections

- Analysez leurs origines, les anticiper
- Les traiter avec succès

### Bâissez une relation de confiance longue durée

- Savoir valoriser votre savoir-faire dans votre domaine d'expertise
- Conclure la vente avec efficacité, rassurer dans le choix de l'achat

### Personnalisation du stage et mises en situation

Conseils personnalisés pour chaque stagiaires en fonction de situations réelles, des difficultés rencontrées au quotidien, des contraintes, des barrières et de ses objectifs.