

Etablir avec nos clientes les modalités de réalisation d'une commande et effectuer le suivi des commandes. Savoir proposer des solutions en cas de dysfonctionnement.

« La commande est un moyen incroyable de concrétiser la méthode 1.2.3. : augmenter le panier moyen, prendre de nouvelles dates, rappeler que Charlott' cherche toujours de nouveaux talents. Le processus de commande se décompose en 3 actions distinctes : Prendre la commande, Saisir la commande, Livrer la commande. L'intitulé de ce module découle du code ROME « Conseillère de vente aux particuliers » du Pôle Emploi et répond aux compétences : techniques de vente, techniques commerciales et savoirs de l'action. »

Objectifs

- Soigner sa transition entre l'essayage et la prise de commande
- Obtenir plus qu'une commande de références
- Maîtriser la saisie et le suivi d'une commande
- Réussir ses livraisons

Pour qui ?



Programme

1. La prise de commande
2. La saisie de commande
3. La livraison de la commande
4. Engagement—plan d'actions

Durée

1h45



Les + de cette formation

- Rappel des fondamentaux
- Partage d'expériences
- Etudes de cas

Pratique

- Date, lieu, horaires... dans votre espace conseillère, Charlott'académie :

Événements Secteur
Cliquez ici

- Coût : Gratuit (équivalent à 300€ dans un organisme de formation)