
CHAUSSER L'HOMME

PUBLIC CONCERNE

Vendeuses, vendeurs, responsables de magasin.

OBJECTIF

- Développer le professionnalisme des vendeurs spécialisés dans la vente de chaussures homme.
- Connaître les particularités du pied et les points importants de la fabrication d'une chaussure afin d'offrir le meilleur chaussant possible.
- Préciser les spécialités de chaque fabricant.
- Connaître les spécificités des cousus.
- Argumenter sa proposition au client en employant un vocabulaire simple et précis.
- Conseiller sur le bon usage de la chaussure et sur l'utilisation des produits adaptés.
- Savoir prendre en charge une réparation.

PROGRAMME

L'observation du pied - L'observation de la chaussure usagée

L'emboitage - L'avant-pied

L'aménagement du chaussant

Le chaussant des modèles - La fabrication

L'accueil - La communication

Le questionnement - L'argumentation

Les étapes du chaussage - La conclusion de la vente

Le déroulement d'une vente - Le conseil et le service

L'objection - Les points de vérification du produit - L'entretien

TRAVAUX PRATIQUES

Alternance d'enseignement théorique (50%) et de mise en situation pratique (50%).

DUREE

1 jour (7 heures)