



Retail coaching: Comment augmenter la motivation et l'efficacité commerciale en magasin

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Retail coaching: Comment augmenter la motivation et l'efficacité commerciale en magasin

Benoit Mahé

Retail coaching: Comment augmenter la motivation et l'efficacité commerciale en magasin Benoit Mahé

 [Télécharger Retail coaching: Comment augmenter la motivation e ...pdf](#)

 [Lire en ligne Retail coaching: Comment augmenter la motivation ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne **Retail coaching: Comment augmenter la motivation et l'efficacité commerciale en magasin** Benoit Mahé

Format: Ebook Kindle

Présentation de l'éditeur

Le retail coaching c'est l'efficacité du coaching associée à la rigueur de la gestion du point de vente !

La dynamisation des ventes liée à l'épanouissement des collaborateurs !

- Que se passerait-il si les vendeurs arrivaient chaque matin dans leur boutique aussi motivés que Joe Wilfried Tsonga lorsqu'il entre sur un court de tennis ?

- Que se passerait-il si chaque responsable de magasin pouvait répondre à la question « quoi de neuf aujourd'hui ? » en indiquant précisément ses ventes de la veille, le panier moyen par client et ses objectifs pour la journée à venir ? - Que se passerait-il si chaque client pouvait se sentir totalement en confiance avec le vendeur auquel il s'adresse, convaincu que celui-ci allait l'aider non seulement à faire un bon achat mais également à découvrir ses besoins latents et ses envies les plus profondes ?

Ce livre associe le meilleur du coaching, de la PNL et du management pour développer une méthode particulièrement efficace de retail coaching : à la fois gestion des points de vente, motivation des vendeurs et dynamisation de l'efficacité commerciale.

Utilisable et pertinent aussi bien dans les réseaux de magasins, les franchises, les commerces indépendants, la grande distribution et la promotion des marques, le retail coaching a d'ores et déjà prouvé son efficacité dans la plupart des secteurs d'activité : mode, librairie, optique, bijouterie, photographie, boulangerie, pharmacie, cosmétique, restauration, hôtellerie, décoration, téléphonie, coiffure, etc.

Présentation de l'éditeur

Le retail coaching c'est l'efficacité du coaching associée à la rigueur de la gestion du point de vente !

La dynamisation des ventes liée à l'épanouissement des collaborateurs !

- Que se passerait-il si les vendeurs arrivaient chaque matin dans leur boutique aussi motivés que Joe Wilfried Tsonga lorsqu'il entre sur un court de tennis ?

- Que se passerait-il si chaque responsable de magasin pouvait répondre à la question « quoi de neuf aujourd'hui ? » en indiquant précisément ses ventes de la veille, le panier moyen par client et ses objectifs pour la journée à venir ? - Que se passerait-il si chaque client pouvait se sentir totalement en confiance avec le vendeur auquel il s'adresse, convaincu que celui-ci allait l'aider non seulement à faire un bon achat mais également à découvrir ses besoins latents et ses envies les plus profondes ?

Ce livre associe le meilleur du coaching, de la PNL et du management pour développer une méthode particulièrement efficace de retail coaching : à la fois gestion des points de vente, motivation des vendeurs et dynamisation de l'efficacité commerciale.

Utilisable et pertinent aussi bien dans les réseaux de magasins, les franchises, les commerces indépendants, la grande distribution et la promotion des marques, le retail coaching a d'ores et déjà prouvé son efficacité dans la plupart des secteurs d'activité : mode, librairie, optique, bijouterie, photographie, boulangerie, pharmacie, cosmétique, restauration, hôtellerie, décoration, téléphonie, coiffure, etc.

Biographie de l'auteur
Benoît Mahé est Executive MBA de l'Instituto de Empresa de Madrid et diplômé du Cesem-ESC Reims. Fort d'une solide expérience dans des réseaux de distribution (il a piloté les 8000 boutiques Kodak Express en Europe et Moyen Orient), il est Coach certifié de l'ICF (International Coach Federation), maître-praticien en PNL, membre de l'AFCP (Association Française des Conférenciers Professionnels), Professeur Associé de l'Instituto de Empresa et de l'ESC Reims, et co-auteur du livre "Ici qui commande" (édition Pearson Time Magazine- mai 2011). Benoît Mahé est le fondateur de CapKelenn, 1er organisme de Retail Coaching en France.

Download and Read Online Retail coaching: Comment augmenter la motivation et l'efficacité commerciale en magasin Benoit Mahé #BIN9H58TG0A

Lire Retail coaching: Comment augmenter la motivation et l'efficacité commerciale en magasin par Benoit Mahé pour ebook en ligneRetail coaching: Comment augmenter la motivation et l'efficacité commerciale en magasin par Benoit Mahé Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Retail coaching: Comment augmenter la motivation et l'efficacité commerciale en magasin par Benoit Mahé à lire en ligne.Online Retail coaching: Comment augmenter la motivation et l'efficacité commerciale en magasin par Benoit Mahé ebook Téléchargement PDFRetail coaching: Comment augmenter la motivation et l'efficacité commerciale en magasin par Benoit Mahé DocRetail coaching: Comment augmenter la motivation et l'efficacité commerciale en magasin par Benoit Mahé MobipocketRetail coaching: Comment augmenter la motivation et l'efficacité commerciale en magasin par Benoit Mahé EPub

BIN9H58TG0ABIN9H58TG0ABIN9H58TG0A