



Les clients ne supportent plus les vendeurs qui ne s'impliquent pas

publié le 24/11/2015

Descriptif :

Un article sur le site Business et Marchés

Coach spécialisé dans la distribution, Benoît Mahé, auteur de « Retail Coaching », rappelle que le personnel présent en magasin doit faire preuve d'initiative pour générer davantage de revenus.

Comment développer l'efficacité du personnel en magasin ?  Coach spécialisé en distribution, Benoît Mahé a créé en 2009 son cabinet, CapKelenn, et a publié un ouvrage de référence en la matière, Retail Coaching. A l'occasion d'une nouvelle édition de son livre (éditions Maxima), il présente à Business & Marchés ses convictions sur les moyens de favoriser l'épanouissement des vendeurs et des managers dans le commerce, et ce même si ce secteur n'est pas celui au sein duquel ils sont arrivés nécessairement par vocation.

« Le commerce doit être une expérience »



Académie
de Poitiers

Avertissement : ce document est la reprise au format pdf d'un article proposé sur l'espace pédagogique de l'académie de Poitiers.

Il ne peut en aucun cas être proposé au téléchargement ou à la consultation depuis un autre site.