

Réaliser des ventes additionnelles



Comprendre ce qu'est une vente additionnelle et découvrir des techniques pour "mieux" vendre

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir de nouvelles méthodes
- Maîtriser les techniques de vente additionnelle
- Découvrir les enjeux et la valeur ajoutée du vendeur en magasin

PROGRAMME

Le sens réel d'une vente additionnelle

Enjeux et valeur ajoutée du vendeur en magasin
Freins à la vente additionnelle
Différents objectifs de la vente additionnelle

Comment vendre mieux et plus

Anticiper les ventes additionnelles par une découverte pertinente
Susciter le besoin chez le client
Utiliser les éléments de réponse clients à bon escient

Construction de la passerelle entre la première vente et les suivantes

Enjeux, objectifs et valeur ajoutée du vendeur en magasin
Comment faciliter la proposition complémentaire

Argumentation de la proposition complémentaire

Conditions d'une bonne proposition complémentaire
Quand et comment la faire
Incitation à la prise de décision positive, travailler son mental
Apprendre à aider le clients dans ses choix
Apprendre à travailler son mental de manière positive

Durée

14 HEURES

Tarif

700 €

Pré-requis

aucun

Profil du stagiaire

Tout public

Délai d'accès

2 à 4 semaines selon

financement

Équipe pédagogique

Formateur spécialisé

Moyens pédagogiques et

techniques

-Salle dédiée à la formation

-Supports de formation

-Exposés théoriques

-Étude de cas concrets

Évaluation de la formation

-Feuilles de présence

-Questions orales ou écrites

-Mises en situation

-Questionnaires d'évaluation

-certificat de réalisation de la

formation



Mise à jour

novembre 2023



Taux de satisfaction de nos

stagiaires (mai 2023 -

novembre 2023)

97%