

AGIPLUS FORMATION

3 village vieille-roche

56130 CAMOEL

Email: annelaure.agiplus@gmail.com

Tel: 0987360581



Réaliser des ventes additionnelles

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

Durée: 14.00 heures

Profils des stagiaires

- Tous publics

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

Perfectionnement, élargissement des compétences

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

Contenu de la formation

false

- 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

Organisation de la formation

AGIPLUS FORMATION

3 village vieille-roche

56130 CAMOEL

Email: annelaure.agiplus@gmail.com

Tel: 0987360581



Equipe pédagogique

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Formation présentielle

Maitrise des techniques de ventes additionnelles