



Réussir sa vente additionnelle en toute confiance

Grâce à cette formation pratique, vous disposerez d'outils concrets pour booster votre panier moyen

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Profils des stagiaires

- Toute personne amenée à être en contact en vente directe B to C et B to B, physique et téléphonique
- Toute personne désirant prendre en aisance pour augmenter son panier moyen, en confiance
- Commercial désirant augmenter son aisance, son expertise et ses résultats

Prérequis

- Être en poste et en contact direct ou indirect avec les clients
- Maîtriser les fondamentaux de la vente et du commerce

Objectifs pédagogiques

- Recueillir les besoins du client
- Proposer une vente additionnelle

Contenu de la formation

- Observer le client et recueillir ses besoins
 - Recueillir les informations utiles - les techniques
 - Présenter le produit/ offre ou services appropriées, sur la base de son observation
- Proposer une vente additionnelle
 - Se saisir des enjeux et de l'importance de la vente additionnelle
 - Observer l'environnement et son interlocuteur pour ajuster son offre
 - Ecouter et gérer ses émotions. Dépasser ses peurs
 - Avancer étape par étape dans la vente additionnelle
 - Capter le client avec une offre limitée
 - Prendre congé

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Soline SERRANI-Formatrice en commerce

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Mise en situation
- Quiz en salle
- Mise à disposition du support de formation en papier à l'arrivée
- Mise à disposition du support en numérique après la formation

Grow Up EURL

69 rue des Merles

82000 Montauban

Email: contact@growup.coach

Tel: 0649002348



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

- Feuilles de présence.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.
- Questions orales et écrites (numériques ou papier)
- Training à la vente additionnelle