

VENTE ADITIONNELLE

Commerce - Vente

Réf: DCOF28



OBJECTIFS

- Être capable de poser les bonnes questions et d'analyser les signaux d'achat pour comprendre les attentes et motivations du client.
- Savoir argumenter efficacement en mettant en avant les bénéfices des produits complémentaires
- Apprendre à répondre aux hésitations du client et à finaliser la vente de manière fluide



PROGRAMME

Qu'est-ce que la vente additionnelle ?

- Définition et importance de la vente additionnelle
- Différence entre vente additionnelle et vente croisée
- L'impact sur le chiffre d'affaires et la satisfaction client

Comprendre le client pour mieux vendre

- Identifier les besoins explicites et implicites du client
- Les techniques de questionnement : questions ouvertes, fermées, suggestives
- La reformulation pour valider la compréhension du besoin

Exercice pratique : mise en situation de découverte client

Techniques de vente additionnelle

- Présenter un produit complémentaire de manière naturelle
- L'argumentation persuasive et la mise en avant des bénéfices
- Gérer les objections sans brusquer le client

Atelier : jeux de rôles pour pratiquer la proposition de vente additionnelle

La posture et le langage du vendeur

- L'importance du langage positif et de la communication non verbale
- L'attitude proactive et l'écoute active
- L'impact du ton de voix et du sourire sur l'expérience client

Exercices de mise en situation



DURÉE

1 jour



PRÉREQUIS

Aucun



TARIFS

À partir de 322€ HT/stagiaire



INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la vente et du commerce



PUBLICS

Chargé de clientèle, conseiller clientèle, vendeur/euse, responsable de magasin...



Les + !

> Découverte de techniques concrètes pour conseiller au mieux les clients

> Conseils personnalisés donnés par le formateur à chaque participant

LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

- > **Modalités pédagogiques** : Apports théoriques interactifs, mises en situation - Appui sur des cas concrets - Ateliers
- > **Modalité d'évaluation** : Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle



Attestation de compétence