



La vente

Vendre plus avec les ventes additionnelles


Objectif de la formation :

Savoir mettre en œuvre les techniques nécessaires au développement du panier moyen

Public :

Toute personne amenée à vendre

Programme :

<u>Programme :</u> Définir le cross-selling ou vente additionnelle Comprendre les enjeux en termes de chiffre d'affaires Multiplier les techniques Satisfaire sa clientèle Améliorer le point de vente pour susciter le besoin Créer les conditions d'un accueil chaleureux Provoquer l'achat impulsif Identifier le profil type de notre client Découvrir « SONCAS » Savoir questionner pour déceler ses attentes Comprendre ses motivations Mettre en œuvre les techniques pour vendre plus Utiliser la méthode CAP Comprendre l'objection et y répondre Pratiquer l'up-selling Fidéliser naturellement Prendre congé chaleureusement	<u>Moyens pédagogiques :</u> Pédagogie active et participative Diaporama d'animation Support stagiaire DVD ventes additionnelles
<u>Travaux pratiques :</u> Jeux de rôle filmés	<u>Nombres de jours de formations :</u> Deux jours, soit 14H de formation.
<u>Pré-requis nécessaires :</u> Aucun	<u>Formateur :</u> Formateur ayant la compétence technique et pédagogique du thème.  FICODOM <i>Une palette de formations A la carte</i>