

# Développer les ventes additionnelles

Date de mise à jour : 12/07/2018 | Identifiant OffreInfo : 10\_21473

Information  
fournie par :  
Emfor  
Bourgogne  
Franche-Comté

## Objectifs, programme, validation de la formation

### Objectifs

Utiliser les techniques de vente  
Détecter et révéler les besoins clients  
Faire face et traiter efficacement les  
objections  
Passer de la technique aux bénéfices clients  
Savoir proposer les ventes  
additionnelles

### Programme de la formation

Les 3 temps de l'entretien de vente  
Les 3 temps de l'entretien  
Les différentes phases qui composent ses temps  
Les postures à adapter en fonction des différentes phases de  
l'entretien

Se présenter : Dynamiser son discours  
Comment réussir sa prise de contact  
Comment susciter l'intérêt de votre interlocuteur ?

Découverte : Révéler les besoins de mon client  
Les informations à recueillir selon ses produits / services  
Les méthodes de questionnement  
Les différentes motivations d'achats des clients  
Les freins et objections potentiels  
Les informations à retenir pour argumenter ses ventes  
additionnelles

Argumenter : De l'argumentaire standard vers l'argumentaire client  
L'argumentation au bon moment avec les bons mots et la bonne  
offre

Clé du succès : La transformation des caractéristiques

techniques en avantages clients

Liens entre argumentation et informations recueillies

Objection : du blocage à l'opportunité

Objections courantes : comment y faire face ?

Les différentes typologies d'objections

Les opportunités à saisir dans le traitement des objections

Les ventes

additionnelles

Définition : les deux grandes familles

Les bénéfices d'une vente additionnelle : pour le client, pour le client, pour le magasin

Les techniques pour réussir ses ventes additionnelles

Prix : Savoir parler d'argent

Lever ses propres freins liés au prix

Les techniques de présentation du prix

## Validation et sanction

Questionnaire d'auto positionnement afin de positionner l'apprenant dans ses acquis avant et après la formation. Quizz des connaissances. Attestation détaillée de formation.

## Type de formation

Non certifiante

## Niveau de sortie

Niveau I (Bac + 5 et plus)

## Métiers visés

Code Rome

## Durée, rythme, financement

Modalités pédagogiques

Des

outils et des méthodes mis en application au travers de nombreux ateliers pratiques et de mises en situations de vente soit sur la base de cas proposés par les stagiaires soit par

Durée

**Conventionnement** : Non

Financier(s)

## Conditions d'accès

Public(s)

Agent de la fonction publique, Agent de la fonction publique d'Etat, Agent de la fonction publique hospitalière, Agent de la fonction publique territoriale, Demandeur d'emploi, Public en emploi, Salarié, Tout public

Modalités de recrutement et d'admission

**Niveau d'entrée** : Information non communiquée

Conditions spécifiques et prérequis

Toute personne amenée à faire des ventes sur lieu de vente (commerce de détail, grande distribution, magasin spécialisé).

Modalités d'accès

## Lieu de réalisation de l'action

**formation entièrement présentielle**

Adresse

CITE DE L'ENTREPRISE - BATIMENT MB

200 BOULEVARD DE LA RESISTANCE

71000 - Mâcon

**Responsable** : TYMM-VAKOM

**Téléphone fixe** : 03 85 20 35 97

## Contacter l'organisme

## Contacts

Contact sur la formation

**Responsable :**

**Téléphone fixe :**

**fax :**

**Site web :**

**Contacter l'organisme**

Contacter l'organisme formateur

TYMM-VAKOM

SIRET: 82177621800025

71000 Mâcon

**Responsable :**

**Téléphone fixe :** 03 85 20 35 97

**Site web :** <http://vakom.fr>

**Contacter l'organisme**

## Période prévisibles de déroulement des sessions

du 09/07/2018 au 31/12/2020

**débutant le :** 09/07/2018

Adresse d'inscription

CITE DE L'ENTREPRISE - BATIMENT MB

200 BOULEVARD DE LA RESISTANCE

71000 - Mâcon

**Etat du recrutement :** Information non disponible

**Modalités :** Entrées/sorties permanentes

## Organisme responsable

TYMM-VAKOM

**SIRET :** 82177621800025

Adresse

CITE DE L'ENTREPRISE - BATIMENT MB

200 BOULEVARD DE LA RESISTANCE

71000 - Mâcon

**Téléphone fixe :** 03 85 20 35 97

**Contacter l'organisme**

