



# Avantages Formation

<b>VENTE ADDITIONNELLE</b>	<b>Durée : 14 heures</b>
----------------------------	--------------------------

## Objectifs de la formation

Etre capable d'accueillir le client dans un climat favorable à la vente.  
Savoir déceler les opportunités pour réaliser les ventes additionnelles

## Public concerné et pré-requis

Vendeurs, Responsable boutique, Commerciaux, Assistantes commerciales

## Méthodologie et Conditions de formation

Formateur professionnel expert, support de cours fourni. Formation en petit groupe (maxi 5). La formation se déroule par alternance d'exposés et de travaux pratiques d'application.

## Contenu de la formation

### *L'importance de la Vente Additionnelle (V.A.)*

Pourquoi la V.A. est devenue incontournable pour votre entreprise

Qu'attendent de vous les clients

Quelles sont les différentes V.A. :

. en face à face

Apprendre à associer les 2 V.A. :

. Vente Additionnelle

. Valeur Ajoutée

### *Se préparer mentalement pour réaliser des V.A.*

Connaître toutes les subtilités de votre offre

Comment créer un climat favorable propice à la Vente Additionnelle

Sur quoi s'appuyer : historique client, remontée d'informations

Identifier les partenariats possibles pour élargir votre offre

Les 3 moments de vérité pour faire de la Vente Additionnelle

### *Ecouter le client pour saisir toutes les opportunités*

Elargir sa vision pour développer le compte

Questionner le client pour identifier les gisements de CA

Ecouter les clients pour découvrir les besoins avoués et inavoués

Décoder les signes pour aller au delà du besoin initial du client

### *Fidéliser pour réaliser des V.A.*

Comment vous appuyer sur les remontés clients en interne pour trouver de nouvelles pistes en terme de CA

Quelle démarche de fidélisation

Comment passer de l'audit d'une vente (client satisfait) à la réalisation d'une V.A.