Avantages Formation

VENTE ADDITIONNELLE	Durée : 14 heures

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
Avoir une première expérience dans la vente est nécessaire.

Méthodlogie 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.