SKILL &CO.



TECHNIQUES DE VENTE ADDITIONNELLE

5 jours . 5 Modules . Ateliers - Exercices

PROGRAMME DE FORMATION TECHNIQUES DE VENTE ADDITIONNELLE



Public concerné

Tout professionnel (vendeur, commerçant) souhaitant se former aux techniques de vente additionnelle.

Pré-requis

Aucun

Objectifs opérationnels

- Être capable de comprendre le principe de la relation commerciale et de la vente.
- Être capable d'adopter les fondamentaux du commercial.
- Être capable d'utiliser les différentes étapes d'une vente.
- Être capable de conduire un entretien de vente spontané.
- Être capable d'utiliser avec succès les techniques de vente additionnelle.

Durée/ Tarif

35 heures/ 875 euros net de taxe par stagiaire.

Moyens pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, d'ateliers, de simulations et de débriefings.
Approche immersive et participative.
Supports : fiches outils, vidéos, checklists de service, support papier et numérique.

Processus d'évaluation

Notre processus d'évaluation est mis en place à travers une évaluation en début et en fin de formation.

Accès à la formation

Sur entretien téléphonique.

Accessibilité

Les dates de formations sont choisies au moment de la contractualisation (à minima dix jours après la contractualisation). L'environnement doit être approprié à la formation (vérification au cours d'un rendez-vous préalable). Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter afin de permettre l'étude et les propositions organisationnelles relative à votre situation.

Type de reconnaissance

À l'issue de la formation, une attestation de fin de formation est remise au participant. Cette formation est non certifiante et ne donne lieu ni à la délivrance d'un diplôme, ni à un titre professionnel, ni à une certification inscrite au RNCP ou au Répertoire spécifique.

Financement possible

Financement par l'employeur dans le cadre du Plan de Développement des Compétences (PDC)/ Prise en charge par un Opérateur de Compétences (OPCO)/ Financement par France Travail, sous réserve d'éligibilité/ Financement personnel (autofinancement)/ Autres dispositifs de financement selon la situation du bénéficiaire. Les possibilités de financement sont soumises aux conditions d'éligibilité et aux critères de prise en charge des organismes financeurs.

Matériel

Aucun.

SKILL &CO.

CONTENU DU PROGRAMME



JOUR 1

Module 1 : Retour sur le concept de la vente commercial au sens large. (7h)
Qu'est-ce que la vente ?
Produits, idées, solutions, services : faire le point sur les attentes des clients ou prospects.
Comprendre le principe de la relation commerciale et de la vente.
Comprendre le client pour mieux vendre plus : typologie de clients, moments clés, analyse des besoins et usages, attentes explicites et implicites.
Rôle du vendeur : timing et posture commerciale.
Ateliers : Mise en pratique > Simulation analyse de typologie clientèle (analyse des besoins et usages) ; Entraînement posture commerciale en situation.

JOUR 2

Module 2 : Prise en main des outils d'IA générative. (3h)
Savoir créer un climat de confiance en travaillant sa communication orale et non verbale.
Savoir développer son sens de l'observation et la synchronisation.
Maîtriser le trio écoute professionnelle, questionnement et reformulation.
Posture du vendeur : savoir-être professionnel, éthique commerciale.
Ateliers : Stratégie de création d'un climat de confiance en situation (par 2), Simulation trio écoute/ questionnement/ reformulation.

Module 3 : Appréhender les étapes de la vente ou comment conduire un entretien de vente efficace . (4h)
La rencontre du client, les premiers pas, les premières minutes.
Favoriser la découverte du client à travers les techniques de questionnement.
Maîtriser l'argumentation commercial ou comment choisir ses arguments.
Assurer un traitement des objections efficace et connaître les différents types d'objections.
Intégrer les techniques de réfutation des objections.
Repérer les actes d'achat et les freins à l'achat.
Ateliers : Simulation entretien de vente spontané (par 2) ; Exercice vidéo : Repérer les actes et freins à l'achat.

JOUR 3

Module 4 : Assurer un entretien ou une visite client avec professionnalisme. (7h)
Vision globale du processus.
Accueillir et créer le contact (première impression, attitude, climat de confiance).
Découverte des besoins (bénéfices clients et adaptation du discours).
Définir un objectif ambitieux et réaliste en fonction de l'historique ou du potentiel de vente.
Traitement des objections : écouter, répondre, rassurer et convaincre.
Repérer les signaux d'achat, accompagnement, conclusion de la vente.
Exercices : Création de pitch adapté aux besoins de son point de vente ; Présentation collective.

JOUR 4 - 5

Module 5 : Les techniques de vente additionnelle. (14h)
Différence entre vente additionnelle, vente complémentaire et montée en gamme.
Savoir créer de la valeur perçue : pertinence et cohérence de la proposition.
Logique de solution VS Logique produit.
Vente d'impulsion en fin de parcours.
Vente d'accessoires et de services associés.
Vente par lot ou pack.
Vente complémentaire (cross-selling).
Vente de montée en gamme (up-selling).
Ateliers : Brainstorming ; Création de stratégie de vente par situations ; Présentation individuelle en cas pratique.



Pour vous inscrire à cette formation, veuillez nous contacter :

: 07 81 19 95 97
@ : contact@skillandco.fr