COMMENT GENERER DE LA VENTE ADDITIONNELLE ?

Objectif :

- Comprendre les concepts et l'importance de la vente additionnelle.
- Apprendre des techniques pratiques pour identifier et saisir des opportunités de vente additionnelle.
- Améliorer les compétences de communication et de persuasion pour maximiser les ventes additionnelles.

DURÉE : 7 heures de Live Learning
PRÉREQUIS : Savoir utiliser un ordinateur
MODALITÉS PÉDAGOGIQUES : Action de formation et mise en situation sous forme d'exercice, évaluation des acquis en fin de formation.
METHODES PEDAGOGIQUES STAGIAIRES ET MOYENS TECHNIQUES : Formation au centre de formation Neoone ou possibilité de Visio.

1 COMPRENDRE LA VENTE ADDITIONNELLE

Définition de la vente additionnelle.
Importance de la vente additionnelle pour l'entreprise et le client.
Différence entre vente additionnelle et vente croisée.

2 TECHNIQUES DE VENTE ADDITIONNELLE

Techniques pour identifier les opportunités de vente additionnelle.
Approches pour proposer des produits/services complémentaires.
Stratégies de communication pour présenter des ventes additionnelles de manière convaincante.

3 COMMUNICATION ET PERSUASION

Techniques de communication efficaces.
L'art de poser les bonnes questions.
Utilisation de l'écoute active pour détecter les besoins des clients.

4 MISE EN PRATIQUE – SIMULATIONS ET JEUX DE ROLES

Simulations de situations de vente additionnelle.
Jeux de rôles en binôme ou en petit groupe pour appliquer les techniques apprises.
Feedback constructif et échanges entre les participants.

5 PLAN D'ACTION PERSONNALISE

Élaboration d'un plan d'action pour appliquer les techniques de vente additionnelle dans le contexte professionnel des participants.
Fixation d'objectifs personnels et professionnels.