



Vente additionnelle

Objectifs spécifiques, à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Optimiser les ventes
- Comprendre les ventes complémentaires selon le Profil du Client
- Assimiler le Cross merchandising
- Proposer les produits complémentaires sans ternir l'image positive du point de vente

Côté pratique

Durée : **1 jour** (7 heures) ; Public et pré-requis : conseiller de vente, être en charge de la vente ou être susceptible de devenir conseiller de vente rapidement.

Programme

matin

Evaluation des tendances consommateur, Profil Disc

Rappel des étapes de la vente

Comprendre la logique d'une vente complémentaire

am

Le mécanisme d'une vente complémentaire selon le Profil client

Les exemples concrets, training de vente

Moyens pédagogiques techniques et humains, assiduité

Echanges et partages entre les participants et le formateur. Utilisation d'exemples via des vidéos et des jeux de rôles. Gaming : jeu de cartes Profil individuel, jeu du crossmerch'produits. Débriefing individuel et collectif, Qcm tout au long de la journée pour validation des acquis et l'assiduité.

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Des qcm permettent de vérifier les acquis et revenir sur les points spécifiques. A la fin de la formation, chaque stagiaire remplit une fiche 'plan d'action et vos objectifs', fiche validée par le formateur et présentée au chef d'entreprise. Une Fiche évaluation remplie par le formateur est présentée au chef d'entreprise pour débrief.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite dans les locaux des clients ou les salles de formations louées. Pour tout autre type de handicap, nous contacter au préalable pour étude.

Modalités et délai d'accès

Dates à convenir selon accord contractuel négocié.

Tarif

Forfaitaire selon accord contractuel négocié. Sur Devis, financement Opcommerce disponible : nous contacter.

Contact



Roland

Maryline

360 Rue Machoit 88800 MANDRES SUR VAIR – rolandmotte.fr

06.07.55.27.49

06.24.34.51.37

roland.motte@rmj.fr

maryline.motte@rmj.fr