

▶ Développement des Compétences Commerciales
 ▶ Formation Inter-entreprises




La vente additionnelle

1 jour
 [7 heures]
 DCCMK565

plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk565.aspx>

OBJECTIF

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Maîtriser des techniques de vente afin d'augmenter son panier article et panier moyen.
- Savoir élargir les besoins et demande client.

PUBLIC

Commerciaux, attachés commerciaux, assistantes commerciales qui sont amenés à vendre en face à face, vendeurs.

PÉDAGOGIE

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences.

Des exercices pratiques accompagnent les apports théoriques et permettent un entraînement concret.

RÔLE DU FORMATEUR

Le formateur est attentif à ce que chaque participant s'approprié méthodes et outils. Il pratique un accompagnement comportemental personnalisé à chaque apprenant par des méthodes d'écoute et de questionnement.

OUTILS UTILISÉS

selon les besoins de la formation

Écoute active

P.N.L. (programmation neuro-linguistique) et A.T. (analyse transactionnelle) Systémique (analyse des systèmes)

Vidéo - jeux de rôles et analyse - Les jeux vidéos sont pris dans la pratique des personnes dans leurs vécus

Télévision et caméra

Un support de cours est distribué à chaque participant.

POINTS FORTS

Chaque participant recevra avant le stage un document sur lequel il précisera ses attentes. Ce document permettra au formateur d'orienter la formation en fonction des objectifs de chacun.

CONTENU

- 1 La reformulation, s'en servir au bon moment et à bonne escient.**



La vente additionnelle

1
jour
[7 heures]
DCCMK565



plan de cours disponible à l'adresse <http://www.adhara.fr/rh-dccmk565.aspx>

- 2 Les demandes exprimées et non exprimées.**
- 3 Détecter les besoins réels du client.**
- 4 Savoir détecter les signaux de « pré-close ».**
- 5 Les « feux verts ».**
- 6 Les « feux rouges ».**
- 7 Savoir les détecter et les lever.**
- 8 Conclure rapidement et efficacement.**
- 9 Prise de congés.**