

DEVELOPPER LES VENTES ADDITIONNELLES Ref : 23Add

PUBLIC Vendeurs, commerciaux, technico-commerciaux...sédentaires et terrain qui souhaitent se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences. Une expérience minimum de la vente est requise pour suivre cette session.

OBJECTIFS Véritable accélérateur de performances, cette formation agit de façon concrète sur l'acquisition et la mise en pratique de réflexes profitables au stagiaire grâce aux nombreux exercices de répétition. Maîtriser les étapes d'un entretien de vente pour réaliser des ventes complémentaires ou pour vendre un produit de la gamme supérieure.

DURÉE 2 jours

PROGRAMMES

- Le cross-selling ou comment vendre des produits complémentaires,
- Le plan de vente cross-selling, (Questionnement, éveiller l'intérêt du client...),
- Le up-selling ou comment vendre des produits de la gamme supérieure,
- Le plan de vente up-selling (Argumenter correctement...),
- Adapter la présentation du prix en fonction de ses interlocuteurs,
- Décoder les " signes " pour aller au-delà du besoin,
- Faire face aux objections,
- La démarche de fidélisation,
- Appliquer les règles de mise en avant du produit pour favoriser les ventes additionnelles,

DYADE FORMATION