



ATOOUT DIGITAL & OUTILS DE GESTION



ATOOUT VENTE & MANAGEMENT



ATOOUT SANTÉ & QUALITÉ



ATOOUT COMMUNICATION & RESSOURCES HUMAINES



ATOOUTATIS

Le circuit court des formations



Votre contact :
Gwénaél HILLION
07 60 92 82 63

formation@atoutatis.com



Développer la vente additionnelle dans l'alimentaire

Augmenter le panier moyen et réaliser davantage de bénéfices

2 jours- Inter
1000€ Tarifs 2021

Public cible

Dans le domaine de l'alimentaire : restaurant / Boulangerie/ Pâtisserie, épicerie fine ...
Chef d'entreprise, conseiller de vente, vendeur conseil, animateur commercial, commercial.

Enjeu

Au cours de cette formation les stagiaires apprendront à découvrir les besoins permettant de vendre davantage d'articles en restauration commerciale et de satisfaire les clients, ce qui est un moyen idéal de les fidéliser.

Pré-requis

Toute personne amenée à être en contact avec la clientèle afin de développer son secteur d'activité. Cette formation peut s'adresser également aux commerciaux afin de leur apporter les solutions pour vendre plus...

Description

La vente additionnelle est un moyen efficace qui permet de rester en contact avec le client et de le fidéliser. Le but lors de l'accueil d'un client consiste à réaliser la vente, mais c'est également l'occasion de générer un chiffre d'affaires supplémentaire par le biais de la vente additionnelle.

Objectifs de la formation

Savoir appréhender les techniques de vente pour déclencher des ventes additionnelles

Objectifs pédagogiques

Apprendre à répondre aux besoins initiaux exprimés par les clients, découvrir les besoins permettant de susciter l'intérêt pour des produits supplémentaires, conseiller la clientèle pour les orienter vers les produits adéquats, traiter avec succès les objections et savoir faire face aux questions des clients, fidéliser la clientèle.



PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION

1. Préambule: Gagner en technicité

- Préparer l'arrivée du client avant le service / l'accueil
- Maîtriser son offre et les spécificités du jour, connaître les produits à forte marge, à vendre en priorité
- Présenter les spécialités, le menu du jour ou les formules pour les rendre attractives
- Commercialiser la carte, les menus, les suggestions, la cave, le bar (argumentation commerciale, connaissance du produit et du terroir)
- Poser les bonnes questions au bon moment
- Développer une attention constante de l'arrivée au départ de chaque client

2. Améliorer son potentiel

- Prendre de conscience de ses aptitudes personnelles
- Optimiser son potentiel
- Avoir confiance en soi
- Créativité et enthousiasme
- Participer à l'esprit d'équipe

3. Développer les ventes additionnelles

- Profiter du premier contact pour marquer des points décisifs.
- Qu'est-ce qu'une communication efficace ?
- Communication verbale et non-verbale
- Typologie des clients
- Les techniques de vente
- Déceler les motivations d'achat
- Déclencher la vente, faire appel à la technique de l'entonnoir
- Intérêt de fidéliser ses clients
- La reformulation et la mise en œuvre des techniques qui aboutissent à l'adhésion du client pour le produit.

4. Maîtrise de l'offre

- Ecoute de la demande
- Conseil et argumentation de l'expert



5. Les cas d'école de la vente additionnelle

- Le client n'a pas d'idée précise
- Comment vendre le plat/ produit du jour
- Comment vendre plus de vin/ boisson
- Comment vendre des desserts
- Comment vendre un apéritif
- Comment intéresser aux nouveaux produits

6. Traitement des objections : les conséquences positives

- Principes de la motivation
- Intérêts du « vendeur actif »
- Progression et dynamisme

Modalités pédagogiques et d'encadrement

Nos méthodes pédagogiques sont concrètes, opérationnelles et interactives
Elles prévoient :

- Des apports informatifs, méthodologiques, pratiques et théoriques
- Des échanges entre le groupe et le formateur (dynamique de groupe, confrontation des opinions, mise en commun de solutions ...)
- Des aller-retours avec l'expérience de chacun
- Des mises en situation, des exercices pratiques pour le développement des capacités relationnelles
- L'utilisation de supports de réflexion/auto-évaluation structurés ou créatifs
- Des prescriptions de tâches ou d'observation sur les temps intersession

Elles mobilisent :

- La gestion du groupe selon une approche systémique

Evaluation des acquis de formation

Tout le long de la formation les stagiaires seront évalués sur les nouvelles compétences acquises

Validation

Un certificat de réalisation sera adressé à chaque stagiaire

Evaluation qualitative de la formation par les stagiaires

La formation fera l'objet d'un questionnaire d'évaluation finale (fiche de satisfaction) et d'un temps bilan (fiche bilan) avec le commanditaire

Modalités pratiques

Durée	2 jours
Tarif inter	1000 € / Personne
Lieu (x)	Carpentras
Nombre de personnes	3 à 12 personnes
Contact	Tél : 07 60 92 82 63 formation@atoutatis.com

L'organisme de formation n'est pas assujéti à la TVA. Cf CGV.

Autre option

LA FORMATION EN INTRA

La formation en intra vous garantit une formation sur mesure

Lors d'un rendez-vous, nous définirons ensemble vos besoins et vos objectifs

La zone d'intervention de nos formations est dans la France entière et en priorité dans le Vaucluse

Nous vous invitons à nous contacter