



ATOOUTATIS

Le circuit court des formations



ATOOUT DIGITAL & OUTILS DE GESTION



ATOOUT VENTE & MANAGEMENT



ATOOUT SANTÉ & QUALITÉ



ATOOUT COMMUNICATION & RESSOURCES HUMAINES

Votre contact :
Gwénaél HILLION
07 60 92 82 63

formation@atoutatis.com



Réaliser des ventes additionnelles
Augmenter le panier moyen et réaliser davantage de bénéfices

2 jours- Inter
1000 € Tarifs 2021

Public cible

Chef d'entreprise, commercial, conseiller de vente, vendeur conseil, animateur commercial.

Enjeu

Au cours de cette formation les stagiaires apprendront à découvrir des besoins permettant de vendre davantage d'articles 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 s'adresse 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. La fidélisation

- Intérêt de fidéliser ses clients
- Accroître son activité commerciale et réaliser de meilleures ventes pour renforcer sa compétitivité vis à vis de ses concurrents.
- Développer la notion de service aux clients pour en faire une culture d'entreprise

2. Savoir satisfaire la demande initiale d'une clientèle

- Profiter du premier contact pour marquer des points décisifs.
- Les apparences : mythes & réalité.
- Renforcer la confiance des clients et gagner en crédibilité pour améliorer sa notoriété.
- La découverte des besoins évoqués par le client.
- Capturer l'attention des clients pour mieux les conseiller.
- Connaître les motivations d'achats de son interlocuteur pour répondre efficacement à ses besoins.
- La reformulation et la mise en œuvre des techniques qui aboutissent à l'adhésion du client pour le produit.

3. Développer le panier d'achat avec les ventes additionnelles

- Découvrir les règles d'or de la communication téléphonique
- Franchir les barrages des assistantes téléphoniques
- Susciter l'intérêt de son interlocuteur avec une bonne accroche
- Démontrer l'opportunité et les bénéfices d'un rendez-vous
- Contourner les objections les plus classiques

4. Bien Conseiller pour mieux orienter

- Engager le client dans un cheminement inductif pour mieux l'orienter
- Être en mesure de conseiller le produit adapté aux besoins du client
- Argumenter efficacement pour obtenir une adhésion sans équivoque
- Faire preuve de méthode afin de mener à bien la vente complémentaire
- Traiter les objections et répondre aux questions les plus déroutantes
- Déceler les motivations d'achat
- Déclencher la vente, faire appel à la technique de l'entonnoir
- Concrétiser et poser les jalons d'une fidélisation de qualité.



5. Concrétiser les ventes et renforcer la relation client

- Repérer et encourager les signaux d'achats chez l'acheteur
- Accompagner votre prospect à s'engager avec vous
- Conclure positivement son entretien de vente
- Définir une stratégie pour fidéliser votre client
- Transformer chaque client en un véritable apporteur d'affaires

Le plus : Une mise en pratique sera faite directement chez le client tout le long de la formation.

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

En fin de formation, chaque stagiaire sera invité à formaliser les compétences nouvellement acquises au moyen d'un livret individuel d'auto-évaluation

Validation

Un certificat de réalisation de formation sera adressée à chaque stagiaire

Evaluation qualitative de la formation par les stagiaires

Tout le long de la formation le stagiaire sera invité à tester ses nouvelles compétences acquises.

Modalités pratiques

Durée	2 jours
Tarif inter	1000 € / personne
Lieu	
Nombre de personnes	4 à 8 personnes
Contact	Tél : 07 60 92 82 63 formation@atoutatis.com

L'organisme de formation n'est pas assujetti 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