

Suscitez le besoin pour développer vos ventes additionnelles 1 jour

Objectif général

En une journée, apprenez à détecter les attentes non exprimées de vos clients pour les orienter vers des produits ou services annexes. Adoptez une attitude d'écoute active et argumentez avec aisance pour générer la décision d'achat.

Public

Chef d'entreprise, artisan et leur conjoint, salarié

Durée

7 heures

Pré-requis

Avoir une approche de la fonction commerciale de l'entreprise et des techniques de vente.

Plages horaires

De 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30

Programme

Matin

▮ Comprendre l'intérêt de la vente additionnelle

- Les objectifs
- Les freins
- Les modes de fonctionnement à mettre en place

▮ Se préparer à avoir une attitude commerciale adéquate

- Oser proposer
- Susciter le besoin

Après-midi

▮ Utiliser des techniques de vente adaptées

- L'observation du client, le questionnement et la découverte de ses besoins
- Les attentes implicites du client
- L'argumentation

▮ Savoir répondre aux objections du client et conclure la vente

- Anticiper l'objection pour sécuriser le processus
- Adapter sa communication
- Inciter à la prise de décision positive

Moyens et encadrement pédagogique

- ⑩ Atelier participatif en groupe restreint (12 personnes maximum).
- ⑩ Animation par un consultant expert dans le domaine
- ⑩ Outils et supports pédagogiques, exercices pratiques.
- ⑩ Evaluation et remise d'une attestation de formation.

Pour plus d'informations

Service Formation Continue - Par territoire :

04 : formationcontinue04@cmar-paca.fr
04 92 30 90 97 - 06 70 27 71 76

13 : formationcontinue13@cmar-paca.fr
04 91 32 24 70

05 : formationcontinue05@cmar-paca.fr
04 92 52 80 15

83 : formationcontinue83@cmar-paca.fr
04 94 61 99 65

06 : formationcontinue06@cmar-paca.fr
04 92 12 53 45

84 : formationcontinue84@cmar-paca.fr
04 90 89 20 40

<https://www.cmar-paca.fr/catalogues-des-formations>