

Module

Booster vos ventes additionnelles

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- briser leurs blocages liés à la vente additionnelle
- analyser les besoins du client pour oser proposer d'autres articles
- augmenter leur taux de ventes additionnelles

A qui s'adresse ce séminaire ?

Tous les membres des équipes de vente des plus débutants aux plus chevronnés.

Durée : 2 jours

Renseignements :

Aude Borne

Tel : 01 47 54 96 40

Email : a.borne@memento-conseil.com

Programme

Le sens réel d'une vente additionnelle

- Enjeux et valeur ajoutée du vendeur
- Freins à la vente additionnelle
- Différents objectifs de la vente additionnelle

Comment vendre mieux et plus :

- Anticiper les ventes additionnelles par une découverte pertinente
- Susciter le besoin chez le client
- Utiliser les éléments de réponse clients à bon escient

Construction de la passerelle entre la première vente et les suivantes

- Enjeux, objectifs et valeur ajoutée du vendeur
- Comment faciliter la proposition complémentaire

Argumentation de la proposition complémentaire :

- Conditions d'une bonne proposition complémentaire
- Quand et comment la faire

Incitation à la prise de décision positive : travailler son mental

Mise en pratiques autour de cas pratiques personnalisés

Approche pédagogique

Phase amont

Formation

Phase aval

Diagnostic de votre contexte et personnalisation de nos modules

- **prise de connaissance** et appropriation de votre vocabulaire, de votre culture d'entreprise, de vos produits
- **analyse** des documents de travail, visite des points de vente, identification des points forts et des axes de progrès
- **implication** des participants, recueil des attentes de l'ensemble des acteurs concernés
- **mise au point de supports** et d'outils pédagogiques personnalisés

Travail des axes de progrès identifiés avec des modules interactifs, autour d'une triple dimension :

- **le savoir-faire** : pour garantir de meilleures pratiques et un passage à l'acte plus facile
- **le savoir être** : pour orienter encore davantage les comportements vers la satisfaction du client
- **le mental** : pour donner envie et plaisir de passer à l'acte

Définition de **plans d'actions individuels** transmis au manager

Suivi et mesure de l'impact des formations avec Mémento Follow up, un outil pédagogique inédit

- **mesure qualitative** : applicabilité des méthodes sur le terrain, rapidité et efficacité de la mise en place, ...
- **mesure quantitative** : évolution des performances de vos équipes (prises de contact, taux de conclusion, ventes additionnelles, indicateurs internes)

Mise en perspective avec le suivi des plans d'actions individuels, des visites mystères, ...