

La vente additionnelle

Durée : 1 jour

Programme

Date	Horaire	Objectifs	Contenu	Moyen pédagogique
J-1	8h00 — 12h00	Maîtriser des techniques de vente afin d'augmenter son panier article et panier moyen	<ul style="list-style-type: none">- La reformulation, s'en servir au bon moment et à bon escient- Les demandes exprimées et non exprimées- Détecter les besoins réels du client	Dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences, exercices pratiques, apports théoriques
J-1	13h00 — 17h00	Savoir élargir les besoins et demandes client	<ul style="list-style-type: none">- Savoir détecter les signaux de « pré-close »- Les « feux verts »- Les « feux rouges »- Savoir les détecter et les lever- Conclure rapidement et efficacement- Prise de congé	Dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion et de confrontation d'expériences, exercices pratiques, apports théoriques