

## SAVOIR REpondre AU BESOIN AVEC LA VENTE ADDITIONNELLE

**NB  
JOURS**

- INTER/INTRA
- NB Participants
- LIEU

**PUBLIC :** Toute personne participant à un acte de vente

**PRE-REQUIS :** Aucun

**OBJECTIF DE LA FORMATION :** Comprendre les enjeux de la vente additionnelle et de la fidélisation. Satisfaire une demande initiale. Identifier les opportunités d'élargir la vente. Introduire le besoin avec la vente conseil. Savoir répondre aux objections et questions difficiles.

### **DETAIL DU PROGRAMME :**

**Mise en perspective de la vente et de l'achat**

**Fidélisation**

**Satisfaire la demande initiale**

**Élargir la vente avec la vente additionnelle**

**Savoir induire le besoin avec la vente conseil**

**NATURE DE LA FORMATION :** Adaptation au poste de travail et développement des compétences

**METHODE PEDAGOGIQUES ET D'EVALUATION :** Module de découverte et d'échange, travaux en participatif et échange de savoir-faire, exercices d'applications et mises en situations. Evaluation des connaissances (QCM & questionnaires).

**MOYENS NECESSAIRES :** Remise de supports écrits

**INTERVENANT :**

**VALIDATION DE LA FORMATION :** Remise d'une attestation de formation