

**MAXIMISER LES VENTES GRÂCE A LA VENTE
ADDITIONNELLE ET AU POSITIONNEMENT
STRATÉGIQUE****OBJECTIFS DE LA FORMATION**

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre l'importance de la vente additionnelle dans l'augmentation des revenus et de la rentabilité
- Apprendre des techniques et des stratégies efficaces pour proposer des ventes additionnelles de manière authentique et adaptée aux besoins des clients
- Acquérir les compétences nécessaires pour bien se positionner stratégiquement afin d'influencer les décisions d'achat des clients
- Apprendre à identifier les opportunités de vente additionnelle et à les exploiter de manière proactive
- Développer des compétences en communication persuasive pour convaincre les clients de l'intérêt des produits et des services supplémentaires

CONTENU**AVANT LA FORMATION**

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

MATIN**Introduction à la vente additionnelle et au positionnement stratégique**

- Présentation des objectifs de la formation et de l'importance de la vente additionnelle pour augmenter les revenus.
- Discussion sur l'importance du positionnement stratégique pour influencer les décisions d'achat des clients.

Comprendre les techniques de vente additionnelle

- Présentation des différentes techniques de vente additionnelle, telles que la suggestion de produits complémentaires, les ventes groupées, les options de mise à niveau, etc.
- Apprentissage des compétences nécessaires pour identifier les besoins des clients et recommander des produits et services supplémentaires pertinents.

Se positionner stratégiquement pour influencer les décisions d'achat

- Compréhension des facteurs qui influencent les décisions d'achat des clients.
- Identification des points de contact clés avec les clients pour présenter les offres additionnelles de manière efficace.
- Exploitation des techniques de persuasion pour influencer positivement les choix des clients.

**Raison Sociale : Correc Formation - SIRET: 524 519 659 00055 - Code APE : 85.59A –
N° déclaration d'activité: 75 64 05521 64
5, rue port de Castets 64100 Bayonne 06.40.39.15.13 correc.formation@gmail.com**

Du lundi au Vendredi de 9h à 18h

Responsable Pédagogique : Vincent JEANNIN

APRES MIDI

Identifier les opportunités de vente additionnelle

- Apprentissage des techniques pour détecter les signaux d'achat ou les besoins latents des clients.
- Utilisation de questions ouvertes et de techniques d'écoute active pour identifier les opportunités de vente additionnelle.
- Analyse des scénarios de vente courants pour identifier les occasions de proposer des ventes additionnelles de manière opportune.

Communication persuasive pour convaincre les clients

- Compréhension des principes de la communication persuasive.
- Apprentissage des techniques pour présenter les avantages des produits et des services supplémentaires de manière convaincante.
- Pratique des compétences de communication persuasive à travers des mises en situation et des jeux de rôle

Conclusion et plan d'action

- Récapitulation des principaux points abordés dans la formation.
- Élaboration d'un plan d'action personnel pour mettre en pratique les compétences de vente additionnelle et de positionnement stratégique.

La formation sera interactive et participative, en utilisant une combinaison de présentations magistrales, de discussions en groupe, d'études de cas et d'exercices pratiques. Les participants auront l'occasion de mettre en pratique les compétences acquises à travers des jeux de rôle et des simulations de ventes réelles.

Ce programme de formation peut être adapté en fonction des besoins spécifiques de votre équipe de vente et des objectifs que vous souhaitez atteindre.

Méthodologie

- Jeux de rôle autour de différents entretiens
- Mise en pratique des apports conceptuels
- Présentations théoriques : exposés sur les concepts clés de la gestion du stress.
- Exercices pratiques : mise en pratique des techniques de relaxation, de gestion du temps et de communication.
- Étude de cas : analyse de situations stressantes et recherche de solutions adaptées.
- Partage d'expériences : échanges entre les participants sur leurs expériences personnelles en matière de gestion du stress.

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

**Raison Sociale : Correc Formation - SIRET: 524 519 659 00055 - Code APE : 85.59A –
N° déclaration d'activité: 75 64 05521 64
5, rue port de Castets 64100 Bayonne 06.40.39.15.13 correc.formation@gmail.com**

Du lundi au Vendredi de 9h à 18h
Responsable Pédagogique : Vincent JEANNIN

PUBLIC VISE

- Toute personne désirant découvrir comment gérer son stress
- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)

- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à et de 18h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.

DUREE

- 7 heures

PEDAGOGIE

- Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

**Raison Sociale : Correc Formation - SIRET: 524 519 659 00055 - Code APE : 85.59A –
N° déclaration d'activité: 75 64 05521 64**

5, rue port de Castets 64100 Bayonne 06.40.39.15.13 correc.format@gmail.com

Du lundi au Vendredi de 9h à 18h

Responsable Pédagogique : Vincent JEANNIN

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M. Vincent JEANNIN Téléphone : 06.40.39.15.13
- Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire

**Raison Sociale : Correc Formation - SIRET: 524 519 659 00055 - Code APE : 85.59A –
N° déclaration d'activité: 75 64 05521 64
5, rue port de Castets 64100 Bayonne 06.40.39.15.13 correc.formation@gmail.com**

Du lundi au Vendredi de 9h à 18h

Responsable Pédagogique : Vincent JEANNIN

