Optimiser sa relation client en point de vente : La vente additionnelle – Classe virtuelle

Immobilier Commerçant - 2025

En résumé

Transformez chaque vente en occasion de plus-value ! Découvrez comment intégrer la vente additionnelle de manière fluide et sans résistance.
Grâce à des mises en situation concrètes, devenez expert en cross-selling pour augmenter vos résultats sans effort supplémentaire.

Objectifs :

Pratiquer la vente additionnelle (cross-selling) pour augmenter le panier moyen.
Lever les freins liés à la vente additionnelle pour faciliter l'achat complémentaire.
S'exercer à la vente additionnelle à travers des mises en situation concrètes.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Vendeurs débutants en magasin, agence, PDV.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce et de la vente.
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

250 €

Une demi-journée (matin) soit 3h30

T8 VENTEADD 24-A24

Une demi-journée (matin) soit 3h30 | Formation à distance | Classe virtuelle

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Commerçant(e)

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- lun 08 déc 2025

Le contenu

1. La vente additionnelle - cross-selling

Introduction au concept

Définition de cross-selling.
Importance des ventes additionnelles pour l'entreprise et la satisfaction client.

Techniques de cross-selling

Identifier les produits ou services complémentaires.
Techniques pour suggérer des produits additionnels de manière naturelle.
Utilisation de données clients pour personnaliser les propositions.

Études de cas et exemples pratiques

Analyse de cas réels.
Discussion en groupe sur les meilleures pratiques.

2. Comment faire disparaître les freins liés à la vente additionnelle

Identification des freins

Les freins psychologiques (peur de déranger, manque de confiance).
Les freins liés au client (budget, manque d'intérêt).

Techniques pour surmonter les freins

Développement de la confiance en soi et en son produit.
Techniques de communication pour aborder les ventes additionnelles de manière non intrusive.
Utilisation de témoignages et de preuves sociales.

Exercices pratiques

Jeux de rôle pour pratiquer la levée des freins.

3. Mise en situation d'une vente additionnelle

Scénarios de vente

Présentation de différents scénarios de vente additionnelle.

Jeux de rôle

Les participants se répartissent en binômes pour jouer des rôles de vendeur et de client.
Pratique des techniques de cross-selling.

Débriefing et feedback

Discussion en groupe sur les points forts et les axes d'amélioration.
Partage d'expériences et de conseils.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.