



DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES PAR LES VENTES ADDITIONNELLES

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation vous serez apte à appliquer des techniques simples et efficaces destinées à optimiser le service initialement proposé.

Vous serez capable de développer des réflexes et des comportements vendeurs destinés à accroître le chiffre d'affaires.

CONTENU DU PROGRAMME

1. Le contexte de l'entreprise

- Définir ce qu'est la vente additionnelle ainsi que ses enjeux
- Comprendre le but et le rôle de la vente additionnelle
- Déterminer le résultat à obtenir
- Passer d'une vente subie à une vente maîtrisée
- Connaître le rôle primordial du vendeur

2. Les différents types de ventes additionnelles

- La vente complémentaire
- La vente d'opportunité
- La vente dite de même catégorie
- La vente dite de même acheteur

3. La technique de vente en fonction de la clientèle

- Déterminer le profil du client ainsi que ses attentes
- Connaître les composantes de la qualité de service

4. Les techniques à mettre en œuvre pour favoriser la vente

- Utiliser les réseaux de communication
- Comprendre les enjeux de la communication verbale et non verbale
- Profiter de chaque occasion pour proposer une vente additionnelle

METHODES MOBILISÉES ET MODALITES D'ÉVALUATION

- Utilisation de méthodes pédagogiques expositives, interrogatives ou actives (tests, mises en situation, jeux de rôle...) permettant d'acquérir ou actualiser ses connaissances.
- Réalisation d'un quizz/QCM d'évaluation finale des connaissances
- Remise d'une fiche individuelle d'appréciation de la formation
- Remise au stagiaire du support de formation sur clé USB

HÔTELS / RESTAURANTS / CAFÉS / TRAITEURS

ASFOREST 4 rue de Gramont 75002 Paris
Tél. 01 42 96 09 27 / Fax 01 47 03 49 51
asforest@asforest.com / www.asforest.com
Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap



SIRET 30497431400011
Déclaration d'activité 11750015475
Code APE 8559A

Durée & Tarif

1 jours – 7 heures

INTER : prix catalogue /pers.

INTRA : nous contacter

Modalités et délais d'accès

Formation en présentiel

INTER : possibilité d'inscription dans la limite des places disponibles jusqu'à la veille de la formation

INTRA : nous contacter

Public visé

Toute personne amenée à conseiller et servir le client

Pré requis

Compréhension du français
Test de positionnement initial

Lieu

ASFOREST ou en entreprise

Dates de session

Voir catalogue

