# Réaliser des ventes additionnelles

## Objectifs de formation

- Réaliser des ventes additionnelles
- Développer des automatismes de vente

## Objectifs pédagogiques

- Acquérir les techniques et outils de la vente additionnelle
- Maitriser les différentes étapes qui permettront de conclure des ventes

**Durée :** 02 jours -14 heures

**Présentiel :** Présentiel ou Classe virtuelle

**Tarifs :**

Tarif Inter : 1290 €

**Dates :**

Les 03 et 04 Novembre 2025

ou Les 11 et 12 Décembre 2025

# Prérequis

- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente avec SALES IQ PLUS ou connaissances équivalentes

# Public

- Conseillers clientèle, vendeurs, chargés de clientèle et toute personne ayant pour mission de proposer et vendre des produits ou services complémentaires

# Programme

### Introduction

- Fidélisation et ventes additionnelles
- Différences entre ventes complémentaires (cross selling) et ventes additionnelles (up selling)

### Le cross selling (ventes complémentaires)

- Vendre des produits complémentaires avec méthode
- Intégrer la vente complémentaire dans sa démarche commerciale

- Identifier les arguments et anticiper les objections
- Adapter son argumentation

**Le up selling (ventes additionnelles)**

- Vendre des produits de gamme supérieure avec méthode
- Intégrer le up-selling dans sa démarche commerciale
- Identifier les arguments, traiter les objections en utilisant l'une des méthodes de réfutation :
  – Méthode de l'anticipation, de l'atténuation, du contre-pied, de l'isolement
  – Méthode de l'argument récursif, de la division, de l'addition
  – Méthode comparative, différentielle
- Passer de la vente complémentaire à la vente additionnelle adroitement
- Adapter son argumentation

**Fidéliser le client grâce à la vente additionnelle**

**Conclure l'entretien de vente avec efficacité**

- Entraîner le client vers la prise de décision
- Discerner les signaux d'achat et les freins à la vente
- Choisir son style de conclusion

## Modalités pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
- Exercices d'applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
- Travail en sous-groupe
- Document de synthèse remis à l'issue de la formation
- Matériel : aucun

## Financement

- OPCO sous conditions
- Entreprise
- Individuel

## Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l’entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30