

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

Mise à jour le : 9 juin 2026

Présentiel : Présentiel ou Classe virtuelle

Tarifs :

1295 €

Dates :

Les 21, 22 Septembre 2026

Les 02, 03 Novembre 2026

Les 26, 27 Janvier 2027

Les 30, 31 Mars 2027

Les 04, 05 Mai 2027

Les 01, 02 Juillet 2027

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

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
- Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
- En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.

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

Le bâtiment est accessible aux personnes à mobilité réduite (PMR), pour tout autre handicap, nous contacter pour mise en place des moyens de compensation. Les services proposés sont accessibles à tous sous couvert :

- que l’information soit transmise suffisamment en amont aux équipes afin de permettre la mise en place des moyens de compensation
- que les moyens de compensation n’appartenant pas au centre puissent effectivement être mis en place (interface de communication…)
- que la formation envisagée soit compatible avec le handicap.

Référent handicap et personnel sensibilisé

Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
- Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
- Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
- Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.