

# Le conseil + et vente additionnelle

## OBJECTIFS

- Augmenter le panier moyen grâce à une posture de conseil
- Maîtriser les techniques de la vente additionnelle

## PROFIL PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne qui souhaite améliorer ses ventes par un conseil de qualité.

## PRÉREQUIS

Aucun

## PROFIL FORMATEUR

Spécialiste de la Relation Client

## PROGRAMME

**Adapter son discours et son attitude aux motivations et attentes des clients**

**Les techniques pour présenter son offre sans forcer la vente**

**Les 5 étapes de la vente-conseil :**

- Questionnement
- Proposition
- Traitement des objections et rebond commercial
- Validation
- Conclusion

**Savoir proposer une vente additionnelle**

## ÉVALUATION

En début de formation : questionnaire ou entretien

En cours de formation: exercices, mises en situation et débrief

Fin de formation : Bilan, tour de table

**DURÉE** 1 jour

**TARIF** • Inter : 1200 €HT/p. • Intra : Sur devis

## LES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Partage d'expériences
- Apports d'expertise et études de cas issus de situations réelles d'entreprise
- Exercices pratiques, jeux de rôles

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les dates de formation seront confirmées sous 48h maximum selon la disponibilité des participants et celle du formateur.



- + Exercices d'application adaptés aux métiers des participants
- + Livret de la formation remis à chaque participant
- + Tarif unique de 1 à 8 collaborateurs d'une même entreprise
- + Possibilité d'adapter le contenu dans notre formule « sur-mesure »
- + Formateur : ancien opérationnel et spécialiste de la Relation Client

### SITE INTERNET

[www.efficrm.com](http://www.efficrm.com)

### EffiCRM PARIS

[contact@efficrm.com](mailto:contact@efficrm.com)

00 33 (0)1 84 73 00 95

### EffiCRM LYON

[bureau-lyon@efficrm.com](mailto:bureau-lyon@efficrm.com)

00 33 (0)6 51 40 35 96

### SOCIAL

 [efficrm entreprise](#)

 [@efficrm](#)

 [efficrm](#)