

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



- + 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

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.

SITE INTERNET

www.efficrm.com

EffiCRM PARIS

contact@efficrm.com

00 33 (0)1 84 73 00 95

SOCIAL

 [effiCRM entreprise](#)

 [@effiCRM](#)

 [effiCRM](#)