



Vendre les produits complémentaires

- ♣ **Participant(e)s** : conseillé de vente
- ♣ **Durée** : 1 jour en mode présentiel ou distanciel
- ♣ **Pré requis** : avoir un rôle de conseil sur la surface de vente

Méthodes mobilisées

- ♣ 20% d'apprentissage à la maîtrise d'outils simples et concrets
- ♣ 80% de mise en situation pour expérimenter les différentes techniques de vente complémentaire
- ♣ Quiz
- ♣ Entraînement à la vente complémentaire sur la base de cas client élaborés avant la formation
- ♣ Elaboration d'un plan d'action personnel au fil de la formation

Modalités d'évaluation

- Avant** : envoi d'un questionnaire de positionnement pour prendre en compte les besoins et attentes de l'apprenant/envoi d'un questionnaire d'évaluation des connaissances
- Pendant** : contrôles de connaissances pendant la formation (quiz) / évaluation des savoir-faire (grille d'observation)
- A la fin de la formation** : évaluation à chaud de la formation / questionnaire d'évaluation des connaissances
- Après** : évaluation à froid (un mois au moins après la formation) des connaissances (questionnaire en ligne)

Supports pédagogiques

- ♣ Guide du participant
- ♣ Les Essentiels de la formation (PDF)

- *Accessibilité aux personnes en situation de handicap : prendre contact avec le référent handicap : bernard.jourdan@axom-formation.com*
- *Tarif sur demande*
- *Le règlement intérieur de la formation vous sera transmis avec les convocations*
- *Modalités, délais d'accès et contacts sont fournis sur demande via le formulaire de contact*

Objectifs

- ❖ Découvrir les règles merchandising de base concernant la vente complémentaire
- ❖ Comment adapter ses techniques de vente pour passer de la vente d'un produit à l'accompagnement d'un projet
- ❖ Connaître la méthode pour être un vendeur proactif qui n'agresse pas le client : le rassurer et le conforter dans son achat
- ❖ Savoir comment se motiver pour vendre les produits complémentaires

Exemples de questions qui seront traitées pendant la formation

- Pourquoi je n'ose pas proposer les produits complémentaires ?
- Comment faire pour que cela devienne un réflexe ?
- Comment je fais pour me souvenir de tous les produits complémentaires ?
- Dans le parcours client, quelle est l'implantation idéale pour les produits complémentaires ?
- Pendant l'acte de vente, quel est le bon moment pour faire une proposition convaincante ?
- Comment proposer une vente additionnelle sans que le client se sente agressé ?

Demandez le programme !

- ➔ Pourquoi vendre les produits complémentaires ?
- ➔ Surmonter ses propres obstacles à la vente additionnelle (aprioris, évidences, interprétations hâtives)

Règle n°1 Le vendeur est acteur de son commerce

- Comment implanter les produits complémentaires dans mon rayon ?
- Les podiums saisonniers
- La bonne utilisation des cross et des panières

Règle n°2 Le parcours client : mieux le comprendre mieux le conseiller

- La logique client : son écoute, son attention, son regard
- Quelques notions de neuro marketing au service de la vente : le bon endroit, au bon moment

Règle n°3 Passer de la vente d'un produit à la réalisation d'un projet

- Pourquoi et comment détecter les motivations d'achat de mon client ?
- Les 3 types d'écoute
- La technique de questionnement FOCA : pour aller plus loin dans la découverte du client
- Comment lui proposer les produits complémentaires adaptés qui répondent idéalement à ses besoins et attentes ? (Rappel de la structure d'une argumentation)
- Savoir présenter son prix

Conclusion : pourquoi la vente intégrale est attendu par le client d'aujourd'hui ?

Les acquis

A l'issue de cette formation, vous savez vendre un projet clé en main. Vos propositions de produits complémentaires sont justifiées et ciblées. Vous connaissez les techniques de questionnement et d'argumentation qui vous permettront de conclure votre vente avec aisance.

L'IMPACT HUMAIN