



Tous Acteurs de la Vente

Ventes additionnelles, prestations supplémentaires, "Yield Management"

Le clin d'œil de l'agitateur...

De nos jours, chacun doit avoir une double casquette : il doit être pro ET vendeur.

De fait, il est primordial que les professionnels, en contact avec la clientèle, soient formés au métier de la vente ainsi que celle de la vente additionnelle et de la communication afin de fidéliser la clientèle et développer le chiffre d'affaires de l'établissement.

Le public concerné

Toute personne en contact direct avec le client pour une mission de développement

Les prérequis

Tous les collaborateurs des services opérationnels de l'entreprise

La durée

2 jours soit 14 heures de formation

Objectifs pédagogiques ■

- Savoir déceler un nouveau besoin chez le client.
- Apprendre à proposer un service complémentaire.
- Savoir rebondir sur un besoin identifié à l'occasion du service rendu.
- Apprendre une démarche de fidélisation pour réaliser des ventes additionnelles.
- Savoir "encaisser" un refus et tenter à nouveau sa chance.

Les supports pédagogiques

- Fiches pédagogiques
- Pocket'mémo



Les propositions de l'agitateur

Nous vous invitons à compléter cette formation par les modules

- > Mon Job, mes émotions
- > Conduire ses entretiens commerciaux avec Brio

...