

Module - Promouvoir les ventes additionnelles, valoriser l'offre et traiter les objections

ARTICULATION PEDAGOGIQUE

- 7 Heures réparties :
- 4H : 2 classes virtuelles de 2H
 - 1H30 de quiz et de travaux pratiques tutorés à distance
 - 30mn de modules vidéo
 - 1H de suivi par webconférence à 45 jours

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir les atouts de la vente additionnelle
- S'approprier les étapes et les techniques pour réussir ses ventes additionnelles
- Définir les raisons de l'objection
- Identifier les clefs pour réussir son argumentation et convaincre
- Traiter l'objection et progresser

PUBLIC

Equipers , Assistants

PRE-REQUIS

Aucun.

DELAIS D'ACCES

Formation Intra-entreprise :

Toutes nos formations sont réalisables à la date qui vous convient

Formation Inter-entreprise : Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site www.activpartners.com

TARIF

Tarif Inter-entreprise : 610 € HT
 Tarif Intra-entreprise : Devis sur mesure, nous contacter

Séquence 1 :

Contenu webconférence :

- Accueil : présentation et partage des attentes
- Identifier les attentes et les besoins de votre client et définir votre rôle
- Identifier ce qui fait et fera la différence dans la relation avec le client.
- Définir les atouts de la vente additionnelle
- S'approprier les étapes et les techniques de la phase de découverte pour capter les informations : pouvoir rebondir de façon personnalisée :
 - La bonne posture
 - les bons reflexes
 - Les bonnes questions
 - Les bonnes idées

Vidéo learning :

Travaux pratiques :

- Entraînement à l'accueil et vente
- Mettre en place son plan d'action individuel

QUIZ

Séquence 2 :

- Accueil et tour de table pour retour d'expériences sur la mise en pratique des plans d'action
- Identifier les réussites et difficultés rencontrées par chacun
- Identifier les clefs pour personnaliser son argumentation et convaincre avec le SONCAS et le CAP
- Lister les objections rencontrées au quotidien
- S'interroger sur les raisons de ces objections pour comprendre le besoin du client et pouvoir y répondre
- Traiter et valoriser l'objection :
 - avec la méthode ATP
 - Adopter la bonne attitude
- Mise en situation pour s'entraîner avec la méthode ATP

Vidéo learning :

Travaux pratiques :

- S'entraîner aux traitements des objections

QUIZ :

Webconférence de suivi (1h)

METHODES PEDAGOGIQUES ET MODALITES D'EVALUATION :

- Formation expositive et participative : Classe virtuelle, ressources documentaires et vidéos, supports et boîte à outils.
- Formation Active : Exercices pratiques tutorés avec retour d'expériences en classe virtuelle : études de cas, exercices d'application, mise en situation, QCM et Quiz.
- Questionnaire Amont /Aval permettant de valider les acquis de connaissance.
- Évaluation de satisfaction à chaud, suivi et évaluation de la performance post formation par webconférence. Evaluation à froid de l'impact de la formation.

ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.

