

FORMATION VENTE : PERFECTIONNEMENT COMMERCIAL - NÉGOCIATION

Les ventes complémentaires (cross selling & up selling)

VNT.05

PUBLIC CONCERNÉ

- Commerciaux
- Vendeurs Sédentaires

Durée : 2 jours
Dates des sessions :
22/09/2010 - 23/09/2010
09/12/2010 - 10/12/2010

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Réflexions de groupe guidées par l'animateur
- Apports théoriques et pratiques
- Exercices pratiques et études de cas
- Mise en situation à partir du quotidien des participants (training vidéo)

FORMATION INTRA

Prix HT par Jour : 1340€
Durée conseillée : 2 jours
Participants : 8

FORMATION INTER

Prix HT par session : 1020€

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser toutes les étapes d'un entretien de vente comprenant le cross selling (réalisation de ventes complémentaires ou additionnelles) ou le up selling (vendre un produit de la gamme supérieure)
- Construire des argumentaires efficaces
- Appréhender les techniques fondamentales de traitement des objections
- S'affirmer (développer son assertivité) face au client

PRÉ-REQUIS

- Exercer une activité commerciale

PROGRAMME

- **Le cross selling ou comment vendre des produits complémentaires**
Le plan de vente « Cross selling »
- **Le up selling ou comment vendre des produits de gamme supérieure**
Le plan de vente « Up selling »
- **De la fiche technique à l'argumentaire**
Quels arguments pour quels besoins ?
 - Choisir (méthode FER) - Classer - Ajuster - Présenter ses arguments
- **La réfutation des objections**
Comprendre le processus psychologique d'une objection
 - La dissonance cognitive - De la question à l'objection - Les différentes objectionsSélectionner une méthode de réfutation des objections
 - Méthode de l'anticipation, de l'atténuation, du contre-pied, de l'isolement
 - Méthode de l'argument récursif, de la division, de l'addition
 - Méthode comparative, différentielle, RIRA©

CENTRE NATIONAL DE LA FORMATION - CONSEIL EN ENTREPRISE CNF - CE
38 RUE DES MATHURINS PARIS - AGENCE DE MARNE LA VALLEE : 01.64.21.09.94
Internet : www.cnfce.com E-mail : info@cnfce.com - FAX : 01.64.72.03.69

• **Conclure**

De l'échec au succès

Discerner les signaux d'achat et les freins à la vente

Choisir son style de conclusion

• **L'assertivité et l'affirmation de soi**

Qu'est-ce que l'assertivité ?

Autodiagnostic de son assertivité

Le contrôle émotionnel

La congruence verbale et non verbale

Les outils de l'assertivité