Développer le upselling (la vente additionnelle)

OBJECTIFS

- Instaurer une culture de la vente additionnelle au sein des équipes
- Identifier les éléments à objectiver et à suivre
- Réaliser un tableau de bord de suivi pertinent
- Réussir à faire progresser chacun en fonction de son potentiel personnel

PROGRAMME

Identifier les niveaux existants
Les différences de compétences entre les différents membres de l'équipe
Les niveaux de vente actuels sur les produits et services complémentaires

Définir et partager les objectifs
Les caractéristiques d'un objectif collectif et d'un objectif individuel
La technique F.M.R
Le choix des produits et services prioritaires à proposer
Le partage et la validation avec les membres de l'équipe

Parvenir à développer la technique commerciale
Comment créer un climat propice à la vente
Comment convaincre de l'intérêt des ventes additionnelles
Comment conseiller les clients
Comment leur faire des suggestions
Comment détecter leurs besoins non exprimés

Mettre en œuvre sur le terrain
Comment observer les pratiques mises en œuvre
Comment écouter et noter les éléments importants
Comment collecter les résultats de vente et d'activité

Savoir suivre les réalisations
Formaliser un tableau de suivi des objectifs
Prendre en compte le collectif autant qu'individuel
Intégrer les niveaux de départ
Analyser les résultats

Réussir à animer l'équipe
Définir un système d'animation managériale adapté à son établissement
Communiquer les résultats collectifs en réunion d'équipe
Communiquer les résultats individuels en entretien individuel

Etre capable d'exprimer ses satisfactions ou ses insatisfactions
Savoir féliciter ses collaborateurs
Savoir exprimer son insatisfaction et définir des actions correctrices

DUREE

2 jours

PUBLIC

Managers opérationnels,
chefs d'équipe,
cadres de proximité
et cadres intermédiaires,
nouveaux managers…

PEDAGOGIE

Exposés théoriques.
Travaux de recherche
avec débats.
Témoignages et
partages d'expériences.
Ateliers de simulation
et mises en situation.
Visionnage de vidéos
de management.

INTERVENANTS

Selon le thème de la
formation, CQFD sélectionne
un pédagogue possédant
une expérience significative,
une maîtrise opérationnelle
et un profil particulier :
sophrologue, psychologue,
neuropsychologue, ergonome,
ergothérapeute,
senior manager,
chef de cuisine, gouvernante,
journaliste, animateur,
ex-policier, etc…

TARIFS

Inter-entreprises à Paris
Intra-muros en France entière
cliquez ici pour consulter
sur notre site internet
le calendrier et les tarifs

Vidéo de présentation

Tél. 09 51 08 96 14 – 06 63 58 49 30 www.cqfd-formation.fr contact@cqfd-formation.fr