

# VENDRE MIEUX ET PLUS

**Vente additionnelle :**  
**100% des gagnants ont tenté leur chance.**  
**Ne vous en privez pas et venez conquérir**  
**ces nouvelles parts de marché !**

## OBJECTIFS

*A l'issue de la formation, vous serez capable de :*

- Construire une offre centrée sur les attentes des clients
- Valoriser son offre auprès de ses clients
- Développer son influence relationnelle
- Maîtriser toutes les étapes de l'entretien commercial
- Créer les conditions du succès de la vente additionnelle
- Augmenter le panier moyen et l'indice de vente

[voir modalités au verso](#) →

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### Les fondamentaux de la vente :

- Créer une ouverture
- Travailler un projet
- Faciliter l'adhésion
- Obtenir un engagement

### Préparer la vente additionnelle :

- Connaître son offre, toutes ses spécificités et subtilités ; l'ajuster à la vente additionnelle : nouveautés, offres spéciales, services associés, etc.
- Analyser les ventes et les attentes des clients
- Faire naître le besoin chez le client
- Créer un climat favorable à la vente additionnelle
- Etre proactif, rapide et réactif

### Maîtriser la méthode ADIDAC :

Accueil, Découverte, Intérêt, Désir d'achat, Accord du client, Conclusion de l'entretien

### Les facteurs de succès de la vente additionnelle :

- Les comportements facilitants
- La valorisation du client
- Le traitement de l'objection (technique pour amortir et enchaîner)
- L'harmonie des associations de produits, de services et de prix
- Les mots qui font vendre et le langage sensoriel

## METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- **Blended Learning** : tests en ligne, vidéos, bibliothèque éphémère, blog interactif, présentiel pour échanger et se mettre en situation,
- **Apprendre en faisant** : expérimenter, pratiquer, s'entraîner,
- **Apprendre en jouant** : vecteur d'engagement et de plaisir, la ludo-pédagogie facilite l'apprentissage et l'ancrage des nouvelles pratiques,
- **Apprendre en co-construisant** : utiliser les leviers de l'intelligence collective pour s'entraider.



Pour les artisans  
**une prise en charge est possible,**  
pour en connaître  
le montant :  
**nous consulter.**

INSCRIPTION  
EN LIGNE



CMA Pays de la Loire • Maine-et-Loire  
Service Formation Continue - 5, rue Darwin - CS 80806 - 49008 ANGERS CEDEX 01

N° de déclaration d'activité : 52 44 07494 44 ■ Code APE : 9411Z ■ SIRET : 130 020 688 00011