

## **ATELIER PRATIQUE "VIS MA VIE DE CLIENT"**

### **Vente additionnelle**

*Cet atelier pratique a pour ambition de faire évoluer la perception et les pratiques des commerciaux en matière d'accueil client. Il est pratiqué sur le lieu de vente pour des mises en situation les plus proche possible de la réalité.*

**Durée:** 4 heures

#### **Profils des stagiaires**

- Tout collaborateur en relation avec la clientèle

#### **Prérequis**

- Aucun

#### **Objectifs pédagogiques**

- Développer l'écoute active
- Apprendre les méthodes de questionnement dans la découverte des besoins client
- Maîtriser les techniques de ventes additionnelles (vente complémentaires, ventes supplémentaire)

#### **Contenu de la formation**

- Méthode de questionnement (Découvrir le besoin de son client)
  - Rappel de Méthode
  - Les 3 types de besoins à connaître
  - La méthode de questionnement (QOQOCP : questions ouvertes)
  - Exercices de mises en situation en magasin
- La vente additionnelle
  - Rappel de méthode
  - Définition vente additionnelle
  - Vente complémentaire
  - Vente supplémentaire
  - Exercices de mises en situation

#### **Organisation de la formation**

##### **Equipe pédagogique**

Formatrice qualifiée, spécialiste en vente et communication d'entreprise

##### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Etude de cas concrets
- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Exercices

## **TAHITI FORMATION**

PK 4, côté Montagne, Centre Sagest

98701 ARUE

Email: [contact@tahiti-formation.com](mailto:contact@tahiti-formation.com)

Tel: +689 40 42 37 30



### **Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation**

- Feuilles de présence
- Quiz de contrôle des connaissances
- Formulaire d'évaluation de la formation

### **Mode de validation de la formation**

Attestation de formation