

## Performer en vente complémentaire pour augmenter durablement ses indicateurs

Référence RC011

Calculez : combien pouvez-vous gagner en proposant systématiquement un article supplémentaire à chaque client ? Même si cela fonctionne une fois sur trois... calculez. Alors soyez constant et adoptez les réflexes gagnants pour augmenter vos chances et atteindre plus facilement vos objectifs. C'est l'effet cumulé ! Plus vous proposerez, plus vous vendrez ! Testée et approuvée, visez plus haut avec la vente complémentaire !

### Objectifs :

- S'approprier les techniques pour savoir comment, pour qui choisir le bon article au bon timing
- S'imprégner de tout le potentiel magasin pour être réactif
- Systématiser les ventes d'accessoires pour dynamiser le CA et atteindre son objectif
- Être force de proposition et réactif afin de doper sa performance

### Public

Cette formation s'adresse aux conseillers en vente et aux responsables de magasin de prêt-à-porter.

### Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis.

## Programme

### L'ESSENTIEL DE LA VENTE COMPLÉMENTAIRE

- Savoir chiffrer le potentiel de mes ventes complémentaires
- Comprendre son IMPACT dans la réalisation de mon objectif personnel et l'objectif d'équipe
- Qu'est-ce que je souhaite performer : mon PME / PMP ?
- Comment proposer et réussir la vente additionnelle ? Distinguer vente complémentaire et supplémentaire

### CHOISIR LE BON ARTICLE ! ÊTRE DANS LE BON TEMPO !

- Quel article choisir ? A quel moment et comment le proposer ?
- La touche finale : c'est le détail qui fait la différence !
- L'accessoire ou comment mettre en valeur de façon OPTIMALE une tenue

### S'EXPRIMER AVEC CONVICTION ET PROFESSIONNALISME

- Faire naître le besoin chez son client
- Le savoir-faire n'étant rien sans le savoir-être !
- Soyez l'ambassadeur de votre marque
- Détecter les moments opportuns et développer les bons réflexes : oser et communiquer avec ENTHOUSIASME

## VENDRE DES PRODUITS ET SERVICES ASSOCIES

- Susciter l'ENVIE : proposer sans forcer
- Sublimer votre client : le foulard, adapter la forme des bijoux... et signer la personnalité avec les chaussures

## LEVER LES FREINS LIES A LA VENTE COMPLEMENTAIRE

- Réfuter les objections (trop cher, j'en ai déjà pleins...)
- Exprimer la VALEUR AJOUTÉE pour minimiser l'objection
- Savoir présenter le prix sans culpabiliser
- Reconnaître les attitudes du client et les signaux d'achat
- Préparer un outil de traitement des objections et assurer en toutes circonstances

## Organisation et moyens pédagogiques

- Quizz, tests, méthode participative permettant de mettre en jeux des situations rencontrées par les participants
- Formation conduite en salle pour une durée de 1 jour soit 7 heures
- La formation se déroule dans vos locaux

## Moyens techniques

Utilisation de Vidéo Projecteur Test Quizz et vidéo.

## Moyens d'encadrement

Formateur spécialiste en Relation client

## Modalités de suivi et d'évaluation

- Identification des attendus et des compétences à développer en début de formation
- Mises en situations complétées en début et fin de formation permettant de mesurer les écarts et progrès

## Documents remis à la fin du stage

- Support numérique pour les fondamentaux
- Fiche de synthèse et plan élaborés en fin de formation
- Certificat de réalisation

**Durée** : 1 jour soit 7H **Tarif Inter** : 590,00€ HT \*

**Tarif Intra** : 1400,00€ HT

- Pauses Café et repas inclus dans nos inter-entreprises.