

COM 1 – INITIATION AUX VENTES ADDITIONNELLES

Dans le commerce, il faut savoir vendre et susciter l'envie. Un des objectifs du commerce c'est de vendre plus sans forcer le client

Objectifs :

- ✓ Adapter sa technique de vente grâce aux méthodes de commercialisation
- ✓ Etre en capacité de proposer des choix
- ✓ Accélérer les files d'attente dans les ventes à emporter

Programme :

- Les profils des clients
- Principes fondamentaux de la vente
- La méthode de la vente additionnelle

Méthode pédagogique mobilisée :

Apports théoriques et support
Pédagogie active

Méthode d'évaluation :

Exercices pratiques – Test de connaissance
Evaluations en cours de formation

Public concerné :

Tout personnel en contact avec le public

Pré-requis :

Aucun

Durée de la formation : 14 heures

2 jours

Délai d'accès à la formation :

3 semaines avant la date de démarrage

Selon la planification des sessions sur notre extranet

Lieu:

A définir

Accessibilité PMR : OUI

Adaptation en fonction du handicap.

Contactez le référent handicap au : 09.63.68.02.58

Certification : Non

Finançable C.P.F. Non

Contact :

Tel Secrétariat : 04.89.110.114

Du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 17h