

# Savoir maîtriser la vente additionnelle, la vente complémentaire : des astuces à la stratégie commerciale



*Siret : 488 888 157 00069*

*Tél : 06.16.80.69.47*

*E-mail : lydia.bouziane@a2perspectives.com*

Enregistré sous le n° d'organisme de formation : 91 30 027 08 30

Exonéré de TVA conformément à l'instruction 3A-2-95 du 15 février 1995 de la DGI.



## Modalités

Contact : Lydia Bouziane  
[lydia.bouziane@a2perspectives.com](mailto:lydia.bouziane@a2perspectives.com)  
Site internet : [www.a2perspectives.com](http://www.a2perspectives.com)  
0616806947

Total	1 atelier
Durée	1 Jour / 7 heures
<b>Prix total*</b>	<b>350 € net de TVA/ par stagiaire</b>

### Évaluation 2023

**100% satisfait sur la maîtrise du sujet**  
**99% satisfait sur l'adaptation des différents niveaux.**

*\*Nous consulter en fonction du nombre de stagiaires ou de modification de durée.*

4 stagiaires minimum pour la formation (dynamique de groupe)

## Intervenante-formatrice A2Perspectives : Lydia Bouziane

- Référente pédagogique, administratif & financier,
- Gérante : Lydia Bouziane [lydia.bouziane@a2perspectives.com](mailto:lydia.bouziane@a2perspectives.com) | 0 616 806 947
- BTS Action commerciale
- Maîtrise en communication -Université de Montréal
- Responsable marketing et commerciale- 15 ans d'expériences Grand Compte
- Experte en accompagnement et formation à la création et développement d'entreprise – 18 ans d'expériences

## Public concerné :

Vendeur sédentaire, personnel d'accueil Toute personne qui cherche à accroître l'efficacité de sa commercialisation produits et services

## Prérequis :

- Commercialisation de produits et services
- La formation s'appuiera sur les expériences professionnelles pour répondre aux attentes précises des participants

## Accessibilité :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un entretien individuel est requis pour mettre en place les conditions d'accès nécessaires.

## Délais d'accès

Notre organisme de **formation** s'engage à vous répondre dans un **délai** de 48 heures

- Suivi d'un Rendez-vous en présentiel, téléphonique ou en Viso

## Notre pédagogie

Notre pédagogie repose sur la typologie de l'entreprise, le parcours et la caractérogie des participants.

- Mettre en place une méthodologie de travail participative.
- Exercices pratiques, questionnaire sur l'utilisation des outils et de la posture commerciale.
- Mise en situation, échanges et applications concrètes. Outils fournis.



- Notre méthode, c'est de travailler sur une dynamique de formation par des ateliers de 3h 30 scindés en 2 périodes de 1h30 séparées par un temps de pause.
- Les 3 piliers de notre méthode : l'efficacité, la motivation et le savoir-être.

### Objectifs :

Répondre avec efficacité aux besoins du client et faire preuve d'initiative

- Accroître son volume de vente
- Construire un argumentaire de vente additionnelle
- Se perfectionner dans la vente additionnelle
- Maintenir une relation de qualité avec le client

**A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de mettre en place à travers leurs outils une vente additionnelle et complémentaire pour le développement de leur chiffre d'affaires.**

### Points forts de la formation

- Identifier des objectifs du participant et de l'entreprise
- Recueillir leurs attentes et besoins opérationnels des participants
- Élaborer d'un programme de formation « sur mesure »
- Construire de cas pratiques inspirés du contexte de l'entreprise.
- Élaborer un cahier pédagogique spécifique à la stratégie de communication

### Méthodes mobilisées :

#### Les outils

- Support de présentation dynamique
- Outils collaboratifs et stratégiques
- Interactivité de groupe et avec la formatrice
- Exemples concrets

#### Les modalités pédagogiques

- En présentiel (autre possibilité : en blended-learning ou e-learning.)
- En intra ou inter entreprise

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Entretiens individuels sur la vision commerciale
- L'argumentaire commercial efficace pour favoriser la vente additionnelle
- Évaluation à chaud à la fin de la formation.

### Compétences acquises après avoir suivi la formation

- Une plus fine analyse de vos potentialités.
- Une compréhension nécessaire de la valeur ajoutée au produit et service en vente additionnelle et complémentaire.

### Ouverture de la formation

- Présentation de la formation
- Attentes & priorités
- Accords pour être en confiance



- Socle commun de valeurs

## Présentation de la formation et des attentes

Pour répondre à la demande de formation « Savoir maîtriser la vente additionnelle, la vente complémentaire : des astuces à la stratégie commerciale », A2Perspectives propose de former des structures autour de la stratégie adaptée aux besoins et aux profils des participants.

Nous vous proposons une formation participative afin d'élaborer ensemble une stratégie commerciale et vous aider à maximiser les retours sur investissement en abordant des thématiques à fort potentiel économique.

## Les éléments clés du contexte

Augmenter ses ventes additionnelles

Vous avez optimisé votre processus de vente, les sources de prospection commerciale et vous voulez continuer à développer vos ventes et générer de la croissance ?

Il n'y a pas de technique de vente plus simple et efficace que la vente additionnelle, pour peu qu'elle soit maîtrisée et systématisée. La vente complémentaire se prépare dès le départ et tout au long de l'entretien de vente. La vente additionnelle se joue plutôt à la fin.

## La problématique

Comment accroître le chiffre d'affaires et augmenter la fidélisation client ?

Comment apprécier la pertinence et la pérennité de ses ventes additionnelles ?

Quels sont les moyens en interne mis à disposition pour l'assurer et le développer ?

Peut-on mesurer le retour sur investissement et comment ?

## Cadre conceptuel :

**Cette formation doit permettre d'adopter :**

- L'efficacité d'une bonne méthodologie,
- Des outils opérationnels en vente,
- L'élaboration d'un argumentaire
- Des outils spécifiques pour la planification de la stratégie de communication.

*Tous les outils utilisés lors de la séance seront remis à chaque participant sous format électronique*

A2Perspectives fournira des outils pour la gestion, le pilotage des actions et la mise en œuvre des actions de la vente additionnelle au sein de votre entreprise artisanale ou commerciale.



**Cette formation s'articule sur 4 temps :**

Cette formation sur les techniques de vente additionnelle vous permet de comprendre à quel moment nous pouvons oser développer sa vente et de quelle façon s'engager vers des ventes additionnelles.

Heures	Thèmes	Objectifs Pédagogiques	Contenu
1H 30	<b>L'analyse des objectifs en fonction de son contexte d'avancement</b>	<b>La préparation à l'attitude commerciale :</b>	<p>Introduction</p> <p>Les ventes additionnelles au cœur de la fidélisation client</p> <p>Différence entre vente complémentaire et vente additionnelle</p> <p style="text-align: center;">Définition et objectifs</p> <p style="text-align: center;">Schéma de « la cible élargie »</p> <p>La préparation</p> <p>La préparation mentale : lever ses propres freins et ses inhibitions</p> <p>La préparation matérielle</p>
<b>PAUSE</b>			
1H30	<b>Définir sa cible : qui sont les destinataires ?</b>	<p>Comment répondre à leurs besoins ?</p> <p>Savoir éviter les erreurs qui coûtent cher. Quels outils utilisés ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'importance de la vente additionnelle</li> <li>- Les nouveaux modes de fonctionnement à mettre en place pour développer la performance dans la vente additive et instaurer un climat de confiance</li> <li>- L'empathie : savoir se mettre à la place de son interlocuteur afin de mieux le comprendre</li> <li>- L'importance de l'écoute active dans la relation commerciale</li> <li>- La connaissance de soi : mieux se connaître pour mieux communiquer, la maîtrise de soi et de ses émotions</li> <li>- La préparation du face à face : l'historique client, les remontées d'informations</li> </ul>



Heures	Thèmes	Objectifs Pédagogiques	Contenu
1,30 H	Construire un message : élaboration du contenu commercial	Savoir utiliser les bons mots pour valoriser sa vente additionnelle	De la fiche technique à l'argumentaire Quels arguments pour quels besoins ? Choisir - Classer - Ajuster - Présenter ses arguments Comprendre le processus psychologique d'une vente additionnelle Sélectionner une méthode de réfutation des objections Méthode de l'argument récursif, de la division, de l'addition Méthode comparative, différentielle Exercice d'application : ajustement du message à son destinataire
<b>Pause</b>			
1H30	De la conclusion à la vente complémentaire  Comment démontrer la valeur ajoutée ?	Utiliser L'argumentation technico-économique  Mettre en place Le chiffrage du gain	Comment développer et alimenter son réflexe de vente additionnelle ? Comment passer de la conclusion du produit de base à la vente complémentaire ? Comment réussir la transition ? Comment savoir quels produits proposer au client ? La découverte orientée en 7 questions Comment susciter l'intérêt ? Comment créer le besoin ? Les motivations d'achat psychologiques du client La technique de la projection Comment convaincre de la nécessité de l'achat ? La méthode CAP  Comment relativiser et justifier le coût supplémentaire engendré ?  Exercices : réaliser en groupe sa vente additionnelle.

**Bilan de la formation : questions / réponses**

