

PERFORMER EN VENTE COMPLÉMENTAIRE POUR AUGMENTER DURABLEMENT SES INDICATEURS

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 !

Public : Conseillers de vente et responsables de magasin prêt-à-porter

Durée : 1 jour soit 7 heures

Prérequis : Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Tarif : Nous consulter



OBJECTIFS :

- ✓ S'appropriier les techniques pour savoir comment et 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



1. 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

2. CHOISIR LE BON ARTICLE ! ÊTRE DANS LE BON TEMPO !

- Quel article choisir ? À 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

3. 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

4. VENDRE DES PRODUITS ET SERVICES ASSOCIÉS :

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

5. LEVER LES FREINS LIÉS À LA VENTE COMPLÉMENTAIRE :

- 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

PERFORMER EN VENTE COMPLÉMENTAIRE POUR AUGMENTER DURABLEMENT SES INDICATEURS

NOTRE MÉTHODE :

Entretiens de vente
simulés et/ou mise en
application en magasin et
apport d'outils et astuces
pratiques

RETROUVEZ-NOUS !



04 67 72 68 77



www.com-tel.fr



info@com-tel.fr



138 avenue de la Royale,
ZA Les Cousteliers,
34160 Castries