FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Maîtriser les Ventes Additionnelles : Stratégies, Techniques et Bonnes Pratiques

Le 18/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre l'impact des ventes additionnelles
- Anticiper les besoins des clients
- Valoriser la vente additionnelle pour l'entreprise
- Intégrer la vente additionnelle dans la stratégie commerciale
- Améliorer l'expérience client grâce aux ventes additionnelles

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Jour 1

Matin : Comprendre l'Importance des Ventes Additionnelles

- Introduction aux ventes additionnelles et leur rôle dans le développement de l'entreprise
- Analyser l'impact des ventes additionnelles sur le chiffre d'affaires et la rentabilité
- Étudier des cas d'entreprises ayant réussi grâce aux ventes additionnelles
- Identifier les opportunités de ventes additionnelles dans différents secteurs
- Mettre en place des indicateurs pour mesurer l'efficacité des ventes additionnelles

Après-midi : Anticipation et Conseil Client

- Comprendre les attentes des clients en matière de conseil personnalisé
- Développer des techniques pour anticiper les besoins des clients
- Adapter son discours commercial pour intégrer les ventes additionnelles
- Utiliser l'écoute active pour identifier les opportunités de ventes supplémentaires
- Mettre en pratique des scénarios de vente pour améliorer l'approche client

Jour 2

Matin : Intégrer la Vente Additionnelle comme Valeur Ajoutée

- Faire de la vente additionnelle un élément central de la stratégie commerciale

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Former les équipes à la culture de la vente additionnelle
- Créer des offres complémentaires attractives pour les clients
- Analyser les retours clients pour améliorer l'offre de ventes additionnelles
- Étudier des exemples de réussite pour inspirer de nouvelles pratiques

Après-midi : Mise en Pratique et Évaluation

- Mettre en place un plan d'action pour intégrer les ventes additionnelles dans le processus de vente
- Évaluer l'impact des ventes additionnelles sur la satisfaction client
- Analyser les résultats des ventes additionnelles pour ajuster les stratégies
- Partager les expériences et les bonnes pratiques entre participants
- Définir des objectifs de vente additionnelle pour le futur

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucune

PUBLIC VISE

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h00 et de 13h00 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.