

"Boostez votre CA avec les ventes additionnelles"

OBJECTIFS

- Comprendre et participer à l'action commerciale de l'entreprise,
- Induire le besoin avec la vente conseil,
- Comprendre les enjeux de la vente additionnelle,
- Identifier les opportunités d'élargir la vente.

PROGRAMME

- Les indicateurs de performance
- L'art de la vente conseil
- Définition de la vente additionnelle
- Le bon produit, au bon moment, au bon endroit
- 100% des gagnants on tenter leur chance
- Les phrases d'accroche
- Le merchandising efficace
- La vente de substitution



**Augmenter votre ticket moyen
avec les ventes additionnelles**