

Augmenter ses ventes additionnelles

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 1402428F — Mise à jour : 6 janvier 2026

Organisme responsable : EVOLUTIS

Contenu

Objectifs

- Maîtriser les techniques de vente additionnelle pour augmenter les marges
- Augmenter la fidélisation client
- Accroître le chiffre d'affaires par les ventes additionnelles et complémentaires
- Renforcer son rôle de conseil et sa crédibilité auprès du client

Programme

- Ce module a pour objectifs de maîtriser les techniques de vente additionnelle pour augmenter la fidélisation client
- Introduction
 - Intérêt des ventes complémentaires
 - Comment passer de la conclusion à la vente complémentaire ?
 - Comment détecter les ventes complémentaires à réaliser ?
 - Comment détecter les futurs leviers d'argumentation ?
 - Comment convaincre de la nécessité de la vente complémentaire ?
 - Comment passer de la vente complémentaire à la vente additionnelle ?
 - Comment conclure adroitement ?
 - La prise de congé

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2165741	À distance	—	31/12/2025	30/12/2026
2165742	Présentiel	Plouër-sur-Rance	31/12/2025	30/12/2026

Source : GREF Bretagne #1402428F