

Construire des arguments de ventes ciblées (up-selling)

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 1900046F — Mise à jour : 10 février 2026

Organisme responsable : SMART ET COM FORMATIONS

Contenu

Objectifs

- Vendre plus
- Identifier les zones de responsabilité dans l'accroissement du CA
- Savoir mettre en valeur les points forts des produits
- Adapter son comportement afin de renforcer la satisfaction client et le taux de vente
- Renforcer son mental pour oser

Programme

- Le client du 21ème siècle
- Plaisir et objectifs
- Observer, communiquer, écouter
- Room service : up seller au téléphone
- Room service : up seller en face à face

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2208560	Présentiel	Saint-Jean-la-Poterie	09/02/2026	30/12/2026

Source : GREF Bretagne #1900046F