

Réaliser des ventes additionnelles

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 2103264F — Mise à jour : 15 janvier 2026

Organisme responsable : **AGIPLUS**

Contenu

Objectifs

- Acquérir de nouvelles méthodes
- Maîtriser les techniques de vente additionnelle
- Découvrir les enjeux et la valeur ajoutée du vendeur en magasin

Programme

- Le sens réel d'une vente additionnelle
- Comment vendre mieux et plus
- Construction de la passerelle entre la première vente et les suivantes
- Argumentation de la proposition complémentaire
- Incitation à la prise de décision positive, travailler son mental

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	Sans niveau spécifique

Métiers associés

- D1213** — Vente en gros de matériel et équipement
- D1404** — Relation commerciale en vente de véhicules

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2174758	Présentiel	Camoël	31/12/2025	30/12/2026

Source : GREF Bretagne #2103264F