Augmenter ses ventes additionnelles

Non-certifiante | Formation continue

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

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

Présentation de la formation

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
2165741S	À distance	—	01/01/2026	31/12/2026
2165742S	Présentiel	Plouër-sur-Rance	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #1402428F