# 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**

## Présentation de la formation

**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 |
|---|---|---|---|---|
| 2208560S | Présentiel | Saint-Jean-la-Poterie | 10/02/2026 | 31/12/2026 |

Source : GREF Bretagne #1900046F