Réaliser des ventes additionnelles

Non-certifiante | Formation continue

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

Organisme responsable : **AGIPLUS**

Présentation de la formation

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
2174758S	Présentiel	Camoël	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #2103264F