

K FORMATION  
130 avenue Leopold Cartoux  
13 080 Luynes  
[Contact@kformations.com](mailto:Contact@kformations.com)  
04 84 49 64 00

## Conseiller et vendre des produits

Vous souhaitez accroître votre chiffre d'affaires et augmenter la fidélisation client ? Cette formation vous permettra d'acquérir toutes les compétences nécessaires pour faciliter le placement de produits et générer des ventes additionnelles dans le cadre de la satisfaction client. Il n'y a pas de technique de vente plus simple et efficace que la vente additionnelle: pour peu qu'elle soit maîtrisée et systématisée.

**Durée :** 7,00

**Profils des stagiaires :**

Vendeur, Toutes personnes souhaitant approfondir ses connaissances en commerce.

**Nombre de stagiaire par session :** 6 maximum

**Pré-requis :** Aucun

### Objectifs pédagogiques

**A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :**

- Maîtriser les techniques de vente de produits ;
- Générer des ventes additionnelles ;
- Accroître son Chiffre d'affaires.

### Contenu de la formation et Aptitudes développées

**L'importance du premier contact :**

- Les enjeux d'une prise de contact parfaite ;
- Adopter les bonnes techniques comportementales.

**Découvrir les besoins et les motivations d'achat, identifier les freins, reformuler les besoins :**

- Les enjeux de la phase de découverte ;
- Les techniques d'un entretien de découverte ;
- Les 3 étapes du besoin : latent, exprimé, satisfait ;
- Les motivations d'achat (méthode "SONCAS") ;
- L'écoute active et l'écoute passive (l'empathie).

**Présentation et conseil adapté pour dynamiser ses ventes :**

- Savoir présenter son produit : Caractéristiques, Avantages, Bénéfices client et Preuves

- Être dans une relation gagnant-gagnant ;
- Savoir lever des objections (les différentes catégories d'objections, la posture,...).

#### **Conclure en générant des ventes additionnelles dans le cadre de la satisfaction client :**

- Comment passer de la conclusion du produit de base à la vente complémentaire ?
- Comment savoir quels produits proposer au client ?
- Comment relativiser et justifier le coût supplémentaire engendré ?
- Amener la vente additionnelle au bon moment.

## **Organisation de la formation**

### **Équipe pédagogique :**

Nos intervenants sont des experts dans les domaines de la vente et de la communication dans le domaine ciblées par la formation. Leurs expériences professionnelles (Caviste: sommelier:...) font d'eux des formateurs passionnés et terrain qui vous apporterons des compétences par leur partage d'expériences mais également au travers de jeux de rôle en situation réelle de travail. Le responsable pédagogique de L'ORGANISME DE FORMATION s'assurera de la bonne organisation et du bon déroulé pédagogique de la formation et peut être contacté à tout moment par le client: stagiaire ou intervenant pour répondre à vos besoins.

### **Accessibilité :**

L'ORGANISME DE FORMATION s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accessibilité de cette formation à tous. Pour accompagner au mieux les Personnes en Situation de Handicap, nous vous remercions de vous rapprocher de notre Référent Handicap pour étudier avec vous les conditions d'adaptations de la formation.

### **Moyens pédagogiques et techniques :**

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation ;
- L'intervenant utilisera son PC et son vidéo projecteur, si besoin ;
- Pour les formations en intra : utilisation du matériel et des spécificités des locaux pour réaliser les mises en situation ;
- Un support dématérialisé est remis au stagiaire selon les besoins.
- Modalités pédagogiques : Démonstrative, pédagogie inversée et interrogative. Ces modalités peuvent être adaptées le jour de la formation en fonction des besoins des stagiaires et du formateur.

### **Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :**

- Une feuille de présence émarginée par les stagiaires
- Des questions écrites sous forme de QCM en début et en fin de formation afin d'évaluer le niveau des acquis sur la thématique ;
- Une évaluation en cours de formation peut se réaliser de différentes manières selon le contenu de la formation : mises en situation, quiz, exercice pratique ;

- Une évaluation de la satisfaction à chaud de chaque stagiaire est réalisée en fin de formation ;
- Une attestation de suivi de formation sera adressée aux participants.

**Délai d'accès :** le délai d'inscription à la formation est au minimum de 2 semaines avant la date de réalisation.

## Modalité d'évaluation & Indicateurs Qualité

**La formation est sanctionnée par :**

Remise d'un Certificat de réalisation aux stagiaires. Il est possible de poursuivre cette formation avec d'autres modules.

**Modalité d'évaluation :**

Évaluation des acquis tout au long de la formation et QCM sur les connaissances acquises en fin de formation.

**Indicateurs qualité :** Note sur la formation :

Taux de recommandation :