

Développer la vente additionnelle en boucherie-charcuterie-traiteur

Lundi 4 mars 2024

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant améliorer leurs compétences en vente et relation clientèle.

PUBLIC VISÉ	PRÉREQUIS	TARIF	INTERVENANT	TEMPS	LIEU
Chef d'entreprise, Salarié, Conjoint collaborateur. Professionnels de la Boucherie, Charcuterie, Traiteur	Aucun	175 € HT/Pers.	Philippe DEFLEUR	Durée : 7 heures Début : 9 :00 Fin : 17 :00	ENSMV 37 Boulevard Sout 75012 Paris



Objectifs

- Acquérir des techniques simples et efficaces pour identifier la typologie du client et cerner ses besoins.
- Développer des réflexes et des comportements vendeurs destinés à accroître le chiffre d'affaires.
- Favoriser la vente avec le simulateur de conversation 360°.



Moyens et méthodes pédagogiques mobilisés

- Méthode interactive
- Exercices d'application
- Simulateur de conversation 360°.
- Remise d'un support pédagogique.



Modalités d'évaluation

- Quizz début et fin de formation
- Appréciation de la formation par un questionnaire
- Formation validée par un certificat et une attestation
- Questionnaire à froid



Contenu pédagogique

- 1 - La typologie du client
 - Identifier les besoins et attentes du client
 - Les techniques de vente à adopter en fonction de la clientèle
 - Les composantes de la qualité de service
- 2 - Les différents types de vente additionnelle
 - Le vocabulaire de la vente
 - Le but et le rôle de la vente additionnelle
 - Vente subie & vente maîtrisée
- 3 - Favoriser la vente par la simulation 360 °
 - Les enjeux de la communication verbale et non verbale
 - Développer des réflexes et comportements vendeurs
 - La qualité et la vente de l'accueil au congé du client.



📞 Nous contacter

Barbara Lenoble - 01 53 17 15 09 barbara.lenoble@ensmv.org

Aline Fourgeot - 01 53 17 15 08 aline.fourgeot@ensmv.org