

## Développer la vente additionnelle en boucherie-charcuterie-traiteur

Lundi 30 septembre 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](mailto:barbara.lenoble@ensmv.org)

Aline Fourgeot - 01 53 17 15 08 [aline.fourgeot@ensmv.org](mailto:aline.fourgeot@ensmv.org)