

Développer la vente additionnelle en boucherie-charcuterie-traiteur

Lundi 21 septembre 2026

Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant améliorer leurs compétences en vente-relation clientèle et découvrir des techniques de vente additionnelle.

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, sommelier et expert en transmission du savoir-faire et techniques de vente	Durée : 7 heures Début : 9 :00 Fin : 17 :00	ENSMV 37 Boulevard Soult 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 additionnelle** en proposant des produits complémentaires ou supplémentaires adaptés aux attentes du client.



Moyens et méthodes pédagogiques mobilisés

- **Intervention en face à face du formateur**, favorisant la participation active des stagiaires et répondant à leurs questions en temps réel.
- **Exercices d'application** pour analyser des situations de vente concrètes, simuler des interactions avec la clientèle et développer des stratégies adaptées pour proposer efficacement des ventes additionnelles.
- **Remise d'un dossier pédagogique** comprenant des ressources techniques et des informations clés, permettant aux stagiaires d'approfondir les connaissances acquises durant la formation.



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
 - 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