

DATA EVO

11 avenue De la Baltique
91140 Villebon- sur-Yvette
Email : data-evo@hotmail.com
Tel : +33615981524



FAIRE DES VENTES COMPLEMENTAIRES Version 2024/2025

Des techniques de vente additionnelles efficaces.

Durée : 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

Salariés et responsables exerçant dans des unités marchandes

Prérequis

Aucun

Accessibilité

Nous vous invitons à contacter notre référente pédagogique et handicap Mme Ouahida BOUALEM au 06.51.37.59.74 - boualem337@gmail.com afin d'évaluer notre capacité à vous accueillir ou à vous rediriger vers nos partenaires.

Délais d'accès

2 semaines

Modalités

Formation en présentiel dans nos locaux situés à Villebon sur Yvette 91140
Distanciel en classe virtuelle

Qualité et indicateurs de résultats

Satisfaction apprenants
Nombre apprenants ayant suivi la formation

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les besoins de la clientèle
- Connaître la typologie des clients
- Établir les bonnes règles de communication
- Distinguer les services et prestations importantes pour la vente additionnelle
- Utilisez les marges et les ratios pour déterminer le ticket moyen
- Définir la vente additionnelle
- Pratiquez les techniques de ventes additionnelles
- Appliquer des méthodes pour booster votre chiffre d'affaires et attirer les clients
- Développer la satisfaction client

DATA EVO

11 avenue De la Baltique
91140 Villebon- sur-Yvette
Email : data-evo@hotmail.com
Tel : +33615981524



CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 1 IDENTIFIER LES BESOINS DE LA CLIENTELE

- Connaître les différents besoins clients
- Se servir de la pyramide de Maslow pour identifier les besoins
- Pallier les attentes d'un nouveau client

MODULE 2 RECONNAITRE LA TYPOLOGIE DES CLIENTS

- Identifier les différents types de clientèle
- Pratiquer le ciblage et la segmentation des clients
- Analyser le profil psychologique et le comportement client

MODULES 3 ETABLIR LES BONNES REGLES DE COMMUNICATION

- Inclure la communication dans le processus de vente
- Prendre connaissance des tendances de communication
- Faire de la communication à nos forces de vente

MODULE 4 UTILISEZ LES MARGES ET LES RATIOS POUR DETERMINER LE TICKET MOYEN

- Calculer les marges et les ratios
- Employer le seuil de rentabilité
- Savoir les taux de TVA existants
- Définir le ticket moyen pour un restaurant et un hôtel
- Utilisez le principe OMNES

MODULE 5 DEFINIR LA VENTE ADDITIONNELLE

- Qu'est-ce que la vente additionnelle pour un restaurant ou un hôtel
- Quels sont les enjeux de la vente additionnelle
- Se décomplexer vis-à-vis de la vente additionnelle
- Comment réussir les ventes additionnelles

DATA EVO

11 avenue De la Baltique
91140 Villebon- sur-Yvette
Email : data-evo@hotmail.com
Tel : +33615981524



MODULE 6 PRATIQUER LES TECHNIQUES DE VENTE ADDITIONNELLE

- Quand et comment appliquer la vente additionnelle
- Pratiquer des méthodes existantes : cross selling la vente de recommandations, le dowselling, le up selling , h la vente d'opportunités
- Mieux accueillir pour mieux vendre

MODULE 7 APPLIQUER DES METHODES POUR BOOSTER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES ET ATTIRER LES CLIENTS

- Qu'est-ce que le chiffre d'affaires, comment le calculer
- Utilisez le Yield management pour un hôtel ou un restaurant
- Mettre en place les actions nécessaires pour booster votre chiffre d'affaires
- Promouvoir votre restaurant et votre hôtel

MODULE 8 DEVELOPPER LA SATISFACTION CLIENT

- La satisfaction client c'est quoi
- Connaître l'importance et les enjeux de la satisfaction client
- Se servir de l'E-h réputation
- Fidéliser pour mieux vendre
- Concevoir des outils adéquats (enquête client programme de fidélité)

ORGANISATION DE LA FORMATION

Équipe pédagogique

Nous vous invitons à contacter notre référente pédagogique Mme Ouahida BOUALEM au 06.51.37.59.74 - boualem337@gmail.com afin d'évaluer notre capacité à vous accueillir

Moyens pédagogiques et techniques

- Le formateur anime à l'aide d'un vidéoprojecteur en présentiel
- Etudes de cas pratiques
- Mises en situation
- Classe virtuelle en visio avec google meet, teams, skype

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questionnaire de connaissance
- Evaluations en cours de formation

Prix : 825.00 HT