

**Annexe 1 au Cadre de réponse - ACM TRANSVERSES
(À fournir par module)**



Intitulé du module :

Vente additionnelle

Contenu du programme :

- *Introduction à la vente additionnelle*
- *Identifier les besoins et attentes du client*
- *Techniques d'approche et d'argumentation persuasive*
- *La psychologie de l'acheteur et les leviers de persuasion*
- *Stratégies de cross-selling et up-selling*
- *Répondre aux objections et lever les freins à l'achat*
- *Mise en situation complète et coaching personnalisé*
- *Synthèse et engagement personnel*



Objectifs pédagogiques :

Cerner le besoin du client pour vendre plus et développer les ventes du magasin

Public visé :

Salariés des entreprises adhérentes de l'OPCO EP (soit les 54 branches professionnelles de proximité)

Prérequis :

Aucun

Modalités pédagogiques :

Formation 100% en présentiel

Modalités et moyens :

Intervenants et formateurs spécialisés et expérimentés dans leurs domaines d'intervention

Mise en situation professionnelle

Ressources multimédias

Suivi des apprenants pendant et après la formation

Durée de formation en heures et en jours :

6h de formation soit 1 jour

Organisme de formation :

AFCI Formation

Monsieur Mohand FERHAT

mohand.ferhat@afci-formation.fr

01 48 10 62 08