

FNE23 - Ventes Additionnelles pour Événements : Focus JO 2024

Ce cours intensif de 14 heures sur deux jours prépare les professionnels de la vente à exploiter les opportunités uniques offertes par des événements d'envergure comme les Jeux Olympiques de 2024. Les participants découvriront comment utiliser efficacement les techniques de ventes additionnelles, telles que le cross-selling et l'up-selling, pour augmenter significativement le chiffre d'affaires et améliorer la fidélisation client dans un contexte événementiel. À travers des études de cas spécifiques aux JO et des simulations, ce programme offre des stratégies concrètes pour transformer chaque interaction client en une opportunité de vente additionnelle.

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

- Vendeurs en magasin.
- Toute personne impliquée et intéressée par la vente et la relation client.

Prérequis

- Aucun

Accessibilité

Si vous avez un handicap et désirez suivre une formation, veuillez nous contacter en préalable pour discuter de vos exigences et identifier les solutions adaptées.

Délais d'accès

Nos formations sont proposées selon les désirs de nos clients. Nous offrons également des formations personnalisées, soit en adaptant des programmes déjà en place ou en élaborant un nouveau programme basé sur vos objectifs. Une fois contactés, la formation pourra commencer dans un délai maximum de 2 semaines.

Objectifs pédagogiques

- Développer des compétences en matière de ventes additionnelles
- Pouvoir identifier les opportunités de vente supplémentaire
- Optimiser les ventes additionnelles et la fidélisation client spécifiquement pour les JO 2024 à travers des techniques de cross-selling et d'up-selling ciblées.

Contenu de la formation

- Partie 1 : Introduction aux Ventes Additionnelles
 - Comprendre le concept de ventes additionnelles et leur importance dans l'augmentation du chiffre d'affaires.
 - Revue des principes essentiels de la vente.
 - Techniques de conduite d'un entretien de vente
 - Importance de l'écoute active, de la reformulation et de l'interrogation.
- Partie 2 : Le Cross Selling : Vendre des Produits subsidiaire
 - Introduction au cross selling et ses avantages.
 - Utilisation de l'écoute active et de la compréhension des besoins pour identifier les opportunités de vente.
 - Approches pour identifier et exploiter les opportunités de cross-selling en tenant compte des préférences et besoins spécifiques des fans et visiteurs des JO.

Déf'inov

1 place des fêtes

75019 Paris

Email : contact@definov.net

Tel : 01 79 75 65 22



- Partie 3 : Le Up Selling : Vendre des Produits de haut de Gamme
 - Principe du up selling et son impact sur les ventes.
 - Utilisation du plan de vente « Up Selling »
 - Argumentation et gestion des objections spécifiques au up selling.
- Partie 4 : Développement de l'Argumentaire de Vente :
 - Sélection et présentation des arguments adaptés aux besoins des clients.
 - Création d'argumentaires de vente persuasifs qui mettent en avant les avantages uniques des produits et services liés aux JO.
- Partie 5 : Fidélisation de la Clientèle par les Ventes Additionnelles
 - Impact des ventes additionnelles sur la satisfaction client et la fidélisation.
 - Développement de relations de confiance à long terme avec la clientèle grâce à des recommandations pertinentes et personnalisées.
 - Utilisation des ventes additionnelles comme levier pour renforcer la fidélité et encourager le bouche-à-oreille positif.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Équipe pédagogique à l'écoute et disponible pendant toute la durée de la formation

Moyens pédagogiques et techniques

- Cours en ligne comprenant des supports pédagogiques, des exercices de pratique guidée et des vidéos d'aide à la pratique personnelle.
- Exercices interactifs et quiz en ligne.
- Mise à disposition d'un forum dédié au cours.

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

- Exercices et questionnaires en ligne
- Cas Pratiques

Prix : 1400.00

Mise à jour le : 1 mars 2024