

# COACHING LES VENTES ADDITIONNELLES

La vente additionnelle - ou complémentaire  
permet d'augmenter son chiffre d'affaires de 15 à 25% dans point de vente

## Profil participant

Serveur ayant une expérience  
Managers

## Intervenant

Consultant en performance commerciale  
Expérimenté en Gestion d'équipe CHR

### Objectifs pédagogiques :

Exploiter et faire vivre efficacement un fichier clients au travers des outils GRC/CRM  
Gagner en efficacité et organisation personnelle en utilisant au mieux les outils GRC

#### Durée :

Version coaching 1 jour  
Version formation 2 jours

#### Optionnel :

Accompagnement terrain sur 2 services  
+  
Débriefing accompagnement 1h  
(actuellement hors devis)

#### MOYENS et METHODES PEDAGOGIQUES

Mise en pratique  
Travaux en groupes  
Apports méthodologiques  
Partage d'expérience  
Études de situations

#### PREREQUIS :

Maitriser les techniques de ventes et es process internes

#### DUREE DE PREPARATION :

2 jours de préparation

#### BESOINS POUR ELABORATION :

Documents commerciaux de l'entreprise, connaissance de son secteur d'activité et de son environnement économique, interview des cadres de l'entreprise, interview du personnel de l'entreprise.

Dans sa version coaching tous les thèmes ci-dessous ne seront peut-être pas abordés et d'autres non inscrit le seront sur le thème abordé. C'est la préparation avec les acteurs de l'entreprise qui définira un scénario précis de la journée le plus pertinent possible aux compétences à développer des collaborateurs en tenant compte de l'environnement global de la structure.

Nous partons dans ce « niveau 2 » du principe que le personnel dispose de la formation initiale (école ou interne) et de premières expériences terrain, que le fondamentaux sont acquis. Dans le cas présent qu'il connaît parfaitement sa carte et les techniques associées à la vente en, restauration.

## Programme :

- 1 -La bonification de la commande (vente de produits d'association, de produits de substitution, de produits supplémentaires, de promotions, ...)
- 2- L'intégration de la vente additionnelle dans le scénario de vente
- 3 – Un vendeur propose
- 4- Les outils de la vente additionnelle
- 5 – Les trucs et astuces