



Programme de formation	Auteur : Isabelle SAHAL
Vente Additionnelle	Version : 15/12/2023

Public Visé :

Franchisés, Managers, Assistants et vendeurs magasin. D'une manière générale, toute personne en contact avec la clientèle et susceptible de vendre, et de présenter les gammes de chocolats.

Prérequis :

Avoir suivi la formation "Vente Chocolat niveau 1" ou avoir une expérience magasin de minimum 1 mois.

Objectifs pédagogiques :

Durant la formation les stagiaires apprendront :

- A proposer les différents types de vente additionnelle
- A appliquer l'ensemble des techniques de la vente additionnelle
- A planifier et organiser à l'avance leurs actions pour optimiser leurs ventes additionnelles

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Tirer profit de chaque opportunité de vente pour amener une vente additionnelle
- Participer au développement du chiffre d'affaires du magasin en augmentant leur ticket moyen (panier moyen pièce et panier moyen valeur)

Durée	7 heures
Horaires	9h30 à 13h30 – Déjeuner (pris en charge par l'Ecole) – 14h30 à 17h30
Modalité	Présentiel avec test d'auto-évaluation sur son approche en vente additionnelle à réaliser en amont de la formation
Nombre de participants	Entre 6 et 12 participants
Accessibilité	Accueil à partir de 9h00 en salle. Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.
Délais d'accès	5 jours francs avant le début du module et en fonction des places restantes

Programme de la journée

Partie 1 : La vente additionnelle (VA), partie intégrante et stratégique de la fonction de vendeur

- a) Définition et fonction de la VA en général
- b) Le vendeur : frein ou accélérateur ?
- c) Le client : freins et décision
- d) Atelier 1 : imaginer les ventes additionnelles des autres métiers

Partie 2 : Intégrer la vente additionnelle au sein de ses ventes magasin

- a) Les différents types de VA : immédiate, différée, additionnelle, complémentaire
- b) Les différentes techniques de VA : naturelle, systématique, promotionnelle
- c) La planification (VA systématique et promotionnelle) : anticiper, préparer, agir
- d) L'agilité, l'adaptabilité (VA naturelle) : connaître ses produits
- e) Synthèse : Les ingrédients pour réussir ses ventes additionnelles

Partie 3 : La vente additionnelle en application

- a) Atelier 2 : A partir de scénarios donnés, imaginer la vente additionnelle adéquate à proposer (par groupe de 2)
- b) Atelier 3 : en reprenant le début d'un dialogue de vente, imaginer la et faire une simulation de vente (par groupe de 2)

Méthodes pédagogiques

La formation alternera présentation Powerpoint, questionnement et réflexion des stagiaires et ateliers en groupe.

Un quiz d'évaluation des objectifs sera fait en fin de session ainsi qu'une évaluation faite en continue par le formateur.

Livrables

Support de formation (book version papier) remis au stagiaire.

Attestation de formation remise au stagiaire et à conserver par lui.

Attestation d'assiduité de formation remise au donneur d'ordre avec la feuille d'émargement signée.

Tarifs

290€ HT	Adhérents à l'école Jeff de Bruges avec financement Opco
220€ HT	Adhérents à l'école Jeff de Bruges avec autofinancement ; Non adhérents à l'école Jeff de Bruges

Formateur : Isabelle Sahal

Responsable Formation Réseau chez Jeff de Bruges.
Est en charge des contenus pédagogiques et de l'animation des formations relatives aux connaissances produits, à la vente, la gestion de la qualité de service et des techniques de vente.
Participe au développement des nouveaux projets de la marque en lien avec les clients.

**Formateur : Lyse Sahal**

Formatrice, coach de vie et coach en entreprise, spécialisée en PNL et coaching coactif.
En charge de l'animation des formations relatives aux techniques de vente.

**Formateur : Barbara Fruteau**

Formatrice au sein du réseau Jeff de Bruges ; elle a occupé le poste de manager de différents points de vente pendant de nombreuses années. Elle est principalement en charge de la formation technique et de la pratique chocolat (techniques de garnissage et de suremballage, constitution des fiches techniques produit, techniques merchandising visuel, techniques de vente) à destination des équipes succursales

**Formateur : Sophie Chantrenne**

Formatrice au sein du réseau Jeff de Bruges ; elle a occupé le poste de manager de différents points de vente pendant de nombreuses années. Elle est principalement en charge de la formation technique et de la pratique chocolat (techniques de garnissage et de suremballage, constitution des fiches techniques produit, techniques merchandising visuel, techniques de vente) à destination des équipes succursales

