



## Vendre et négocier dans le Laboratoire module perfectionnement

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Durée : 1 jour

**Objectif pédagogique : A la suite de la formation aux techniques de vente, vos commerciaux s'entraîneront sur 3 situations de vente clé.**

. **Upselling** : comment convaincre un client de monter en gamme pour améliorer son panier moyen

. **Cross-selling** : Comment vendre des produits complémentaires à la demande originale ou provoquer des opportunités pour d'autres gammes chez le client

. **Techniques de conclusion** : comment faire preuve de persuasion pour provoquer une signature ou avancer plus vite dans le process de vente (compétence cruciale et pour autant souvent identifiée comme une vraie zone de développement pour des commerciaux de profil scientifique )

### Les différents thèmes

- **Upselling** :
  - Qu'est-ce que le Upselling ? Quels bénéfices pour le vendeur ?
  - Les bonnes pratiques pour réussir
  - Entraînement
- **Cross-selling** :
  - Qu'est-ce que le Cross-selling ? Quels bénéfices pour le vendeur ?
  - Les bonnes pratiques pour réussir
  - Entraînement
- **Techniques de conclusion** :
  - Les différentes techniques de closing
  - Entraînement intensif

**Lieu de la formation** : Bureaux du CIFL – 2ème étage de la Tour des Associations  
28, rue Saint Dominique - 75007 Paris (Métro / RER C / Parking : Invalides) - Tél 01 44 18 98 62

**Coût de la formation** : 325 € HT / pers. - salle, équipement et déjeuners des participants pris en charge par le CIFL

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise - prise en charge possible par votre OPCA.

Possibilité de prise en charge par le CIFL sous conditions - *vous renseigner*