

Ventes additionnelles : Boostez votre chiffre d’affaires grâce à l’upsell et au cross-sell

Lien : https://maroc-performance.com/formation/ventes-additionnelles-boostez-votre-chiffre-daffaires-grace-a-lupsell-et-au-cross-sell

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
COM17

CATÉGORIE
Techniques de Vente

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les principes des ventes additionnelles
- Maîtriser les techniques d’upselling et de cross-selling
- Identifier les opportunités commerciales chez les clients
- Augmenter le chiffre d’affaires et le panier moyen
- Améliorer l’efficacité des techniques de vente
- Utiliser les outils digitaux pour automatiser les ventes additionnelles
- Développer une approche commerciale orientée valeur client

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux terrain et sédentaires
- ✔ Responsables commerciaux et chefs de vente
- ✔ E-commerçants et responsables boutiques en ligne
- ✔ Business developers et chargés de clientèle
- ✔ Entrepreneurs et indépendants
- ✔ Toute personne souhaitant augmenter ses ventes et son chiffre d’affaires

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction aux ventes additionnelles (Upsell & Cross-sell)

- Définition des ventes additionnelles
- Différence entre upselling et cross-selling
- Enjeux pour le chiffre d’affaires

2 / Psychologie du client et comportement d’achat

- Mécanismes de décision d’achat
- Déclencheurs émotionnels et rationnels
- Opportunités de vente additionnelle

3 / Identification des opportunités de vente

- Analyse du parcours client
- Moments clés pour proposer une offre complémentaire
- Segmentation des clients et besoins

4 / Techniques d’upselling efficaces

- Proposer une version supérieure d’un produit/service
- Argumentation de valeur ajoutée
- Gestion des objections

5 / Techniques de cross-selling

Maroc Performance

- Produits et services complémentaires
- Bundles et offres packagées
- Augmentation du panier moyen

6 / Optimisation du discours commercial

- Scripts de vente et techniques de persuasion
- Storytelling commercial
- Communication orientée bénéfices

7 / Outils digitaux et automatisation des ventes

- CRM et recommandations automatiques
- E-commerce et systèmes de suggestion
- Emailing et marketing automation

8 / Suivi des performances et amélioration continue

- KPI : panier moyen, taux de conversion, taux d’upsell
- Analyse des résultats commerciaux
- Optimisation des stratégies de vente

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

23 au 25 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance