

Ventes Additionnelles et Montée en Gamme : cross Selling & up selling

Lien : https://maroc-performance.com/formation/ventes-additionnelles-et-montee-en-gamme-cross-selling-up-selling

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
2 jours (14h)	**MC303**	**Techniques de Vente**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser toutes les étapes d'un entretien de vente comprenant le cross selling
- Construire des argumentaires efficaces
- Appréhender les techniques fondamentales de traitement des objections

POUR QUI ?

- Commerciaux
- Vendeurs Sédentaires
- Personnel d'accueil



Programme détaillé

1 / L’attitude commerciale dès le début

- Instaurer un climat de confiance
- La règle des 4×20
- Préparer son argumentation
- L’importance de l’écoute active dans la vente

2 / Focus sur l’entretien de vente

- Les étapes clé de l’entretien de vente
- Connaitre l’historique de son client : ses achats, fréquences et autres…
- Créer le lien avec son client
- Capter l’attention
- Pratiquer une écoute active
- L’art du questionnement efficace
- Identifier les opportunités
- Présenter et argumenter son offre
- Décoder les signaux
- Optimiser la conclusion
- Réussir sa prise de congé

3 / Le principe des ventes complémentaires : le cross selling ou cross sell

- Le cross selling ou comment vendre des produits complémentaires avec méthode
- Intégrer le plan de vente « Cross selling » dans sa démarche commerciale

Maroc Performance

- Identifier les arguments et anticiper les objections

4 / Le principe de la montée en gamme : Le up selling ou comment vendre des produits de gamme supérieure

- Le plan de vente « Up selling » : oser la montée en gamme
- Identifier les arguments et anticiper les objections du up selling
- Capitaliser sur le profil des clients pour adapter son argumentation

5 / La réfutation des objections

- Comprendre le processus psychologique d’une objection
- La dissonance cognitive - De la question à l’objection - Les différentes objections
- Réfuter une objection : Choisir une méthode
- Méthode de l’anticipation, de l’atténuation, du contre-pied, de l’isolement
- Méthode de l’argument récursif, de la division, de l’addition
- Méthode comparative, différentiell

6 / Conclure un entretien de vente avec efficacité

- De l'échec au succès : entraîner le client vers la prise de décision
- Discerner les signaux d'achat et les freins à la vente, choisir son style de conclusion

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

22 au 23 Déc. 2026	Distanciel
21 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
23 au 24 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 21 Juil. 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

Document généré le 18/11/2026 — Réf : MC303
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance