

# Vendre lors de la prise de commande

**Public concerné :**

Salariés prenant  
"les commandes",  
Responsables  
commerciaux

**Pré-requis:**

expérience  
minimale de 6 mois

**Nombre de  
participants :**  
6 à 8

**Contenu du stage**

- Supports de l'action
- Règles de « l'outil téléphone » (structure d'un appel,...)
- Outils de suivi des ventes (BO, GESCOM, HERACLES)

**Approche pédagogique et supports**

- Pédagogie interactive
- Exposé et démonstration
- Montage en situation réelle d'une action
- Remise d'un support pédagogique

**Objectif général**

Monter, réaliser et solder une action de vente additionnelle lors de la prise de commande.

**Compétences développées  
Savoir-faire attendu en fin de stage**

- Rédiger un argumentaire sur le produit vendu
- Mesurer les effets qualitatifs et quantitatifs de l'action
- Synthétiser l'action de vente au niveau de son contexte, résultats, points forts et faibles dégagés,...
- Maîtriser son discours de vente face à des objections

**Indicateurs de l'application des acquis**

- Calcul du taux de transformation : nombre de ventes effectuées/nombre de fois où le produit a été proposé
- Augmentation des volumes vendus

**Durée :**  
1 jour

**Lieu :**  
Sur site

**Préparation et suivi de stage****Avant la formation**

- Le responsable commercial aura défini un produit à promouvoir

**Après la formation**

- Pendant l'action : le formateur contactera l'équipe "d'appels" pour avoir son ressenti sur l'action et assurera un suivi quantitatif et qualitatif avec le responsable
- Après l'action : le formateur effectuera la synthèse de l'action avec l'équipe téléphonique et le responsable commercial