

Techniques de vente : Upselling et Cross selling

“Comment développer son potentiel commercial pour dynamiser les ventes ?”



Objectifs

- Clarifier les notions d'upselling et de cross selling
- Saisir les enjeux de l'upselling et le cross selling
- Identifier les moments clés du parcours pour pratiquer ses techniques



Public concerné

Réception d'hôtel jour et nuit



Pré requis

Aucun



Durée

35 minutes



Support & matériel

**Un ordinateur
ou une tablette
ou un mobile**



Méthodologie

Supports vidéos, audios, texte interactif
Check point , Documents à télécharger



Evaluation

- Test de positionnement
- Capsule d'évaluation des acquis
- Mise en situation à travers une expérience conversationnelle

Parcours pédagogique



UPSELLING ET CROSS SELLING : C'EST QUOI ?

1. Définition & pratique



POURQUOI PRATIQUER L'UPSELLING ET LE CROSS SELLING

Dynamiser le chiffre d'affaires, améliorer l'expérience client, améliorer la E-réputation

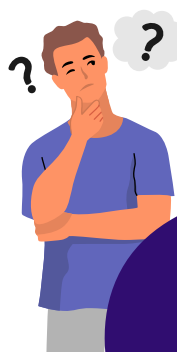


COMMENT METTRE EN PLACE UNE STRATEGIE D'UPSELLING ET DE CROSS SELLING ?

Identifier les étapes clés dans la relation client

Connaître et maîtriser les éléments qui interviennent dans la construction d'une stratégie d'upselling et de cross selling

Besoin d'en
discuter
avec notre
équipe?



Contactez nous!

0650861394

bonjour@makemeglow.fr