

La colle PVC : la vente complémentaire la plus génératrice de chiffre d'affaires et de marge

Publics Cibles : Vendeurs comptoir / Commerciaux itinérants / Chiffreurs / Commerciaux sédentaires

Prérequis nécessaire : aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Durée de la classe virtuelle

45 minutes

Dates

- 30 avril 2025 de 9h00 à 9h45
- 21 mai 2025 de 14h00 à 14h45
- 26 juin 2025 de 9h00 à 9h45



Objectifs généraux et opérationnels de la formation

Conseiller le bon produit pour augmenter la vente de consommables dans le point de vente. Vendre la valeur ajoutée liée au produit

A l'issue de ce module les stagiaires seront capables de :

- Conseiller le consommable adapté aux besoins des clients
- Chiffrer la bonne quantité de consommable et adapter sa proposition au potentiel du client
- Défendre son prix et améliorer sa marge

Points clés abordés dans cette classe virtuelle

Les étapes pour réaliser un collage PVC dans les règles de l'art

Comment vendre ce produit qui paraît banal mais qui est un consommable stratégique pour la rentabilité du Libre-service

Modalités d'évaluations du module

QCM en fin de module