COMMERCIAL - VENTES

Ventes additionnelles et montée en gamme : détecter, proposer et conclure

Beaucoup d'entreprises vendent à leurs clients une part infime de ce qu'elles savent faire. Le commercial connaît l'offre complète mais ne la propose pas : il craint de fragiliser une vente en cours ou n'identifie pas le moment où le complément devient légitime. Ces 14 heures à distance portent sur l'élargissement de la vente : proposer une gamme supérieure ou un produit complémentaire au bon moment et avec le bon argument. Les participants cartographient le potentiel non exploité de leur portefeuille puis construisent des combinaisons d'offres et les formulations qui les accompagnent.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**À distance**	**À partir de 1 550 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Commerciaux chargés de clientèle conseillers en agence et équipes de vente sédentaire en charge d'un portefeuille de clients existants.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Repérer dans un portefeuille les clients présentant un potentiel d'élargissement
- Distinguer la montée en gamme de la vente complémentaire et choisir la bonne approche
- Identifier les moments de l'entretien favorables à une proposition supplémentaire
- Formuler une proposition complémentaire fondée sur l'usage réel du client
- Traiter le refus d'une proposition additionnelle sans compromettre la vente initiale

03 Programme détaillé

M1 Repérer le potentiel dormant du portefeuille

- Où se cache la vente non faite
- Lecture du portefeuille par taux de détention des offres
- Signaux d'usage annonçant un besoin complémentaire
- Segmentation des clients selon leur marge de progression
- Choix des comptes à travailler en priorité
- Atelier : Chaque participant analyse son portefeuille et en extrait une liste courte de clients à travailler.

M2 Choisir entre montée en gamme et complément

- Deux logiques et deux argumentaires
- Cas où la gamme supérieure répond mieux à l'usage constaté
- Cas où le produit complémentaire résout un problème adjacent
- Construction de combinaisons d'offres cohérentes
- Écueils de la proposition systématique et perte de crédibilité
- Cas pratique : À partir de trois profils de clients les participants choisissent la logique adaptée et la justifient.

M3 Proposer au bon moment

- L'insertion dans l'entretien
- Moments de l'entretien où la proposition supplémentaire est acceptée
- Formulations qui relient le complément à ce que le client vient de dire
- Présentation d'un écart de prix sans effet de surprise
- Proposition additionnelle lors d'un contact de suivi ou d'une réclamation
- Mise en situation : Des entretiens enregistrés sont rejoués pour placer la proposition à des moments différents.

M4 Sécuriser la vente élargie

- Après le oui et après le non
- Traitement du refus sans remise en cause de la commande initiale
- Reformulation de l'accord et vérification de la cohérence de l'ensemble
- Suivi de l'usage des produits ajoutés
- Préparation du prochain élargissement sur le même compte
- Atelier : Chacun prépare le plan d'élargissement d'un compte et la relance prévue après un premier refus.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 550 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr