

La vente additionnelle	La vente additionnelle
La vente additionnelle consiste à proposer au client un ou plusieurs produits en plus de son achat principal afin de répondre davantage à ses besoins et d'améliorer sa satisfaction.	La vente additionnelle consiste à proposer au client un ou plusieurs produits en plus de son achat principal afin de répondre davantage à ses besoins et d'améliorer sa satisfaction.
Définition	Définition
La vente complémentaire ✓ Complète ou améliore l'utilisation du produit principal. Ex. : des bougies pour un bougeoir.	La vente complémentaire ✓ Complète ou améliore l'utilisation du produit principal. Ex. : des bougies pour un bougeoir.
La vente supplémentaire ✓ Produit proposé en plus, sans lien direct avec l'achat principal. Ex. : un napperon pour accompagner un bougeoir.	La vente supplémentaire ✓ Produit proposé en plus, sans lien direct avec l'achat principal. Ex. : un napperon pour accompagner un bougeoir.
Les différents types	Les différents types
✓ Proposer un produit adapté aux besoins du client. ✓ Expliquer l'intérêt de cette proposition. ✓ Faire la vente additionnelle avant l'encaissement . ✓ Respecter le choix du client sans insister. 👉 La vente additionnelle reste un conseil , jamais une obligation.	✓ Proposer un produit adapté aux besoins du client. ✓ Expliquer l'intérêt de cette proposition. ✓ Faire la vente additionnelle avant l'encaissement . ✓ Respecter le choix du client sans insister. 👉 La vente additionnelle reste un conseil , jamais une obligation.
Les bonnes pratiques	Les bonnes pratiques
Pour le magasin : • Augmente le chiffre d'affaires. • Développe le panier moyen. • Valorise le rôle de conseil du vendeur. Pour le client : • Facilite l'utilisation du produit principal. • Complète son achat. • Évite un nouvel achat ultérieur. • Améliore sa satisfaction. Exemples : Tapis de souris → ordinateur Coque de protection → smartphone	Pour le magasin : • Augmente le chiffre d'affaires. • Développe le panier moyen. • Valorise le rôle de conseil du vendeur. Pour le client : • Facilite l'utilisation du produit principal. • Complète son achat. • Évite un nouvel achat ultérieur. • Améliore sa satisfaction. Exemples : Tapis de souris → ordinateur Coque de protection → smartphone
Les avantages de la vente additionnelle	Les avantages de la vente additionnelle