**Quizz sur les ventes complémentaires**

Réaliser des ventes complémentaires permet de développer :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | VRAI | FAUX |
| La marge |  |  |
| Le chiffre d’affaire |  |  |
| Le Panier Moyen (PM) |  |  |
| L’indice de vente (PA) |  |  |
| La démarque  |  |  |
| Le stock |  |  |

Les accessoires qui sont indispensables à l’utilisation du produit principal sont :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | VRAI | FAUX |
| Systématiquement inclus dans l’emballage du produit principal |  |  |
| L’occasion de réaliser facilement une vente complémentaire |  |  |
| En général peu onéreux, on ne les propose qu’à la demande du client |  |  |

Dans la plupart des cas, il vaut mieux proposer les produits complémentaires :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | VRAI | FAUX |
| En même temps que l’on argumente le produit principal |  |  |
| Après avoir conclu la vente du produit principal |  |  |
| Au moment du passage en caisse |  |  |

Je propose une extension de garantie :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | VRAI | FAUX |
| Uniquement si le budget du client le permet |  |  |
| Uniquement sur les produits dont le prix de vente est élevé |  |  |
| Systématiquement, dans la mesure où le produit est éligible |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | VRAI | FAUX |
| Les besoins, freins et motivations du client découverts servent uniquement à la vente du produit principal. |  |  |
| Proposer des services complémentaires n’est possible que si le magasin propose des extensions de garantie. |  |  |