



**LVJ CONSEILS**  
JALLAY Laëtitia  
11 chemin du Bon Temps  
30250 JUNAS  
[lvjconseils@gmail.com](mailto:lvjconseils@gmail.com)  
06.85.44.08.40

## **FORMATION : « La vente additionnelle en Boulangerie & Pâtisserie** **« L'art de la vente conseil »**

Dernière version :12/01/2026

Vendre, ce n'est pas forcer.

C'est conseiller, anticiper, oser proposer, simplement, au bon moment.

Chaque client est une opportunité. Encore faut-il savoir la saisir.

### **Objectifs pédagogiques :**

- Expliquer le rôle du vendeur ambassadeur et son impact sur la vente additionnelle.
- Identifier les comportements d'achat des clients en boulangerie pâtisserie afin d'adapter sa posture et son approche commerciale.
- différentes techniques de vente additionnelle en situation réelle.
- Proposer des argumentaires adaptés aux produits, aux profils clients et aux temps forts de la journée.

### **Publics ciblés**

- Vendeurs / Vendeuses
- Responsable de vente / Manager d'équipe
- Dirigeants / Dirigeantes

### **Prérequis**

- Aucun prérequis technique.
- Une première expérience en vente ou en contact client est un plus

### **Contenu:**

- 1. Le rôle du vendeur ambassadeur**
  - o Définition du vendeur ambassadeur : posture, attitude, exemplarité
  - o Comportements clés : observation, écoute active, disponibilité, proactivité
  - o Impact direct sur le panier moyen, la fidélisation et la satisfaction client
- 2. Comprendre les comportements d'achat en boulangerie**
  - o Typologie des clients : l'habitué, le pressé, l'indécis, le sportif .....
  - o Les étapes du parcours client favorables à la vente additionnelle.
  - o Freins psychologiques du vendeur : peur de déranger, peur du refus, peur de forcer, manque de connaissance produit →solutions pratiques.
- 3. Les différentes techniques de vente additionnelle**
  - o Les indicateurs de performances
  - o Définition de la vente additionnelle
  - o Les 6 techniques de vente additionnelle
- 4. Maîtriser les temps forts de la journée & les argumentaires adaptés**
  - o Les temps forts commerciaux de la journée
  - o L'argumentaire de vente percutant →avec le bon produit, les bons mots, au bon client, au bon moment

### **LVJ CONSEILS**

Entreprise individuelle Laetitia JALLAY  
11 chemin du Bon Temps – 30250 JUNAS

Numéro SIRET : 92346052100027 Enregistré sous le n° 76341271034 Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.



**LVJ CONSEILS**  
JALLAY Laëtitia  
11 chemin du Bon Temps  
30250 JUNAS  
[lvjconseils@gmail.com](mailto:lvjconseils@gmail.com)  
06.85.44.08.40

### Durée et modalité de déroulement

Durée de la formation : 14.00 heures – 2.00 jours

Modalité de déroulement : En présentiel

Rythme de la formation : En continue

Lieu de la formation : Pour plus de détails se reporter à la convention de formation.

### Modalités pédagogiques

- Support pédagogique remis aux participants.
- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets du secteur.
- Études de cas issus de boulangeries-pâtisseries.
- Travail en sous-groupes
- Exercices interactifs
- Débriefings collectifs et analyses de pratiques.

### Suivi et moyens d'évaluations

- Feuilles de présence
- Évaluation des acquis tout au long de la formation à travers des activités pratiques et exercices adaptés aux objectifs.
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

### Modalités d'accès et encadrement

#### Intervenant

La formation sera assurée par JALLAY Laetitia experte dans le secteur de la Boulangerie et restauration.

20 Ans d'expériences dans le domaine de la boulangerie Pâtisserie.

#### Délai et modalités d'accès

Inscription sous 30 jours après analyse du besoin par visio ou par téléphone. La convention de formation doit être signée au plus tard 30 jours avant le début de la formation, la date et le lieu seront définis en fonction de vos disponibilités.

#### Aménagement session

Accessible aux personnes en situation d'handicap, pour plus de renseignements, veuillez contacter la Référente Handicap

Laetitia JALLAY par email : [lvjconseils@gmail.com](mailto:lvjconseils@gmail.com) ou par téléphone : 06.85.44.08.40

#### Condition Tarifaire

Tarif indicatif : à partir de 900€ HT / jour (7H)

*(Tarif forfaitaire journalier, quel que soit le nombre de personnes.)*

*Tarif ajusté selon les besoins spécifiques de l'entreprise.*

*Un devis personnalisé est systématiquement établi avant toute contractualisation.*

 **Possibilité de financement : Me contacter**

**Besoin de personnaliser cette formation ? Parlons-en ensemble et nous  
construirons une offre sur mesure !**

#### LVJ CONSEILS

Entreprise individuelle Laetitia JALLAY

11 chemin du Bon Temps – 30250 JUNAS

Numéro SIRET : 92346052100027 Enregistré sous le n° 76341271034 Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.