

Conquérir un client : les techniques et la vente de l'offre de travaux de rénovation énergétique - (Réno Expert)

ENJEUX

Cerner le profil du client et ses motivations d'achat, organiser un processus de vente personnalisé. Argumenter et mettre en œuvre le processus de vente.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier les motivations d'achat et le profil de son client (SONCAS)
- S'approprier les 7 étapes du processus de commercialisation de son offre globale de travaux d'amélioration énergétique
- Présenter son entreprise et sa prestation de façon claire valorisante et concise en moins de 2 minutes.
- Traiter et répondre efficacement aux objections les plus courantes

PUBLIC

Chefs d'entreprise, artisans, chargés d'affaires, conducteurs de travaux.

PRE-REQUIS

Etre un professionnel du bâtiment expérimenté, en activité et maîtrisant les fondamentaux techniques de son métier

METHODES

- Apports du formateur
- Diaporamas
- Présentation d'échantillons et d'exemples de réalisation sur vidéo, ou si possible sur chantier
- Evaluation

ANIMATION

Formateur spécialisé ayant fait l'objet d'une procédure de qualification par l'ARFAB Bretagne.

PROGRAMME : 2 jours (14 heures) – non consécutifs

JOUR 1

- Diagnostic individuel croisé des pratiques de communications liées à la vente
- Avantages et inconvénients de chacune des pratiques utilisées
- Axes de progrès
- La connaissance client (SONCAS)
- Organisation d'un processus général de vente
- L'entretien professionnel de vente :
 - Préparation, introduction
 - Découverte de la demande et des besoins
 - Argumentation et présentation du devis
 - Traitement des objections, négociation
 - Relance et identification des freins
 - Conclusion
 - Les grands principes de la communication
- Développement de sa capacité à négocier et à conclure
- Négociation avec les fournisseurs du BTP
- Identification de ses propres modes de fonctionnement et repérage des modes de fonctionnement de ses principaux interlocuteurs (prospect, clients, fournisseurs...)
- Mise en place d'un processus global de vente intégrant une communication personnalisée

JOUR 2

- Accueillir et comprendre les objections
- Classer les différents types d'objections
- Optimiser son argumentation pour répondre efficacement
- Présenter un devis
- Entraînement et mise en situation

SUIVI

Feuilles d'émargement collectives contre signées par le formateur et attestation de fin de formation.

Fiche d'évaluation de la formation renseignée par chaque stagiaire. Attestation de compétences.

Un support est remis aux stagiaires à l'issue de la formation contenant le diaporama présenté, les points essentiels.

A PREVOIR / A NOTER

Clé USB (certains supports de formation peuvent être remis sous format numérique)

PROCHAINES SESSIONS : nous consulter
PRIX : 420 € NT