

FEE BAT : Valoriser sa qualification RGE*

**Reconnu Garant de l'Environnement*



ENJEUX

Intégrer les atouts de la qualification RGE et développer ses performances commerciales dans le domaine de la rénovation énergétique.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir mettre en avant les atouts de sa qualification RGE.
- Savoir concevoir une offre d'amélioration énergétique à partir des besoins du client.
- Maîtriser les techniques de vente.

PUBLIC

Chefs d'entreprise, conjoint(e), artisans, techniciens, conducteurs de travaux, personnel de chantier.

PRÉREQUIS

Être un professionnel du bâtiment expérimenté.
Être titulaire d'une qualification RGE ou en cours de qualification.

MÉTHODES

- Apports du formateur
- Diaporamas, maquettes, échantillons
- Présentation des logiciels
- Exercices pratiques, études de cas
- Echanges d'expériences
- QCM d'évaluation

ANIMATION

La formation sera assurée par un formateur spécialisé dans les économies d'énergies et les techniques de vente. La pédagogie, active, alternera apports théoriques en salle, travaux pratiques et études de cas sur postes informatiques et jeux de rôles.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

Min : 6 / max : 12

À PREVOIR / A NOTER

- Calculatrice, bloc-notes, crayon, clé USB (certains supports de formation peuvent être remis sous format numérique).

PROGRAMME : 1 jour (7 heures)

Valoriser sa mention RGE pour développer son chiffre d'affaires.

Les pratiques individuelles concernant le RGE.
L'atout RGE pour mieux s'organiser commercialement et optimiser son fonctionnement :

- Les différents outils de commercialisation.
- Les apports du RGE pour le fonctionnement de son activité.

Le RGE pour mieux répondre aux attentes des clients :

- Les avantages de la mention RGE pour le client.

Se positionner comme conseil auprès de son client.

Le « preneur d'ordre » et le « vendeur conseil ».
Les techniques de communication pour établir une relation de confiance avec son client :

- L'entretien / client.
- La check-list de préparation.
- Le « crédo » du client.
- Le langage verbal et non verbal.
- Les bonnes attitudes.

Savoir diagnostiquer le vrai besoin de son client.

Les principales motivations du client.
Les comportements à développer en phase de découverte :

- L'écoute active.
- La méthode d'exploration (techniques de questionnement).
- La prise de note.
- La maîtrise du temps.

Concevoir et argumenter une offre d'amélioration énergétique à partir des besoins du client.

Les points clés du module « FEE BAT RENOVE ».
Les techniques pour argumenter une offre de travaux à son client :

- Les caractéristiques techniques d'un bouquet de travaux.
- Transformer une caractéristique technique en avantage client.
- Les différents aspects de l'avantage (bénéfice) client.

Savoir convaincre son client de la pertinence de son offre.

Le traitement des objections client :

- Les types d'objections et techniques de réponses.
- La méthode A.C.R.A et autres techniques de traitement des objections.

Entraînement en situations concrètes (jeux de rôles).

Savoir conclure la vente.

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. Remise d'un fascicule support de travail et de ressources réglementaires.

PRIX : 259 € Net de Taxe / stagiaire