

Vos contacts

IFRB PAYS DE LA LOIRE
02 40 20 36 66

contact@paysdelaloire.ifrb.fr

Durée

1,00 jour(s), 7:00 heures

Coût de la formation

270,00€ HT Forfait /personne

Public

Salarié, créateur ou nouvel installé dans le bâtiment.

Pré-requis

Avoir une connaissance du secteur du bâtiment.

Effectif

6 à 10 participants maximum

Formateur

Patrick NICOLLE, consultant en marketing et action commerciale

Moyens pédagogiques et supports

Méthode pédagogique

Apports théorique et pratique.
Exercices pratiques

Outils pédagogiques :

Vidéo, supports, étude de cas

Evaluation :

Attestation de formation

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Connaître les spécificités de la vente en B to C
- Connaître les comportements d'achats des consommateurs
- Entrer en contact en B to C

Programme

- Evoluer vers un positionnement « **réponse de devis** » à un positionnement « **optimisation de projet** »
- Préparer mon marché amont pour orienter ma découverte et étoffer mon offre (aides, financements)
"Choisir et entrer en contact avec les bons partenaires »
- **Découverte structurée de mon client Prospect**
 - 1 Ménage**
Disposer de toutes les données impactant l'offre
 - 2 Projet**
Existant
Travaux envisagés
Financements et mensualités envisagés
Aides- niveau d'avancement
 - 3 Client / Maître d'ouvrage**
Motivations-SONCASE
Insatisfactions-points à améliorer
Critères réhibitoires
- **Ateliers**
Remise d 'un document type de découverte
Ateliers avec chacun des participants à partir de cas vécus ou à venir
- **Debriefing/ Conclusion**
Chaque participant devra adapter le document à son activité pour la journée suivante

IFRB Pays de la Loire

Zone Ar Mor, 4 Impasse Serge Reggiani - BP 60025
44801 Saint-Herblain Cedex
Tél. : 02 40 20 36 66 / Fax : 02 40 35 44 70 / contact@paysdelaloire.ifrb.fr



CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT - FORMATION

www.ifrbpaysdelaloire.fr