

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 :

- Préparer son marché en amont pour être concurrentiel
- Intégrer la notion d'offre sur mesure : découverte structurée de mon client Prospect
- Faire une proposition correspondante à la demande initiale ou supérieure à la demande initiale avec un argumentaire (Méthode CAB et CAP)
- Traiter les objections (TOC)

Programme

- **Outils de simulation et d'affinement pour doper mon offre**
(Aides et financements)
- **Structure de la proposition / demande initiale**
Devis / Travaux
Financements
Aides } Réponse budgétaire
- **Accompagnement et gestion du projet**
- **Technique de présentation d'un document type de proposition commerciale**
 - Argumentaire (Méthode CAB et CAP)
 - Traitement des objections (TOC)
 - Présentation du prix
 - Remise de l'offre
 - Conclusion
- **Proposition supérieure à la demande initiale...**
(Optimiser le projet techniquement et financièrement)
- **Ateliers**
Ateliers avec chacun des participants à partir de cas vécus ou à venir
- **Débriefing / Conclusion**
Chaque participant devra adapter le document à son activité

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