

Vos contacts

IFRB PAYS DE LA LOIRE

Stéphanie Truchon ☎ 02 40 20 36 66

FFB 44 Réjane Pinel

☎ 02 40 20 23 00

FFB 49 Marie Bauchart

☎ 02 41 24 26 95

FFB 53 Véronique Picrouillère

☎ 02 43 59 21 21

FFB 85 Lucie Gratton

☎ 02 51 07 06 50

Objectifs

Acquérir des outils opérationnels pour se positionner sur des marchés fortement concurrentiels

Mettre en œuvre des techniques et méthodes afin d'améliorer les techniques de commercialisation pour mieux vendre ses prestations BTP

Améliorer sa communication pour valoriser son entreprise et pour faciliter les rendez-vous et l'entretien de vente chez les clients

Argumenter et négocier de façon efficace

Coût de la formation

1080€ HT Forfait/personne.

Public

Chef d'entreprise, artisan et tout collaborateur souhaitant optimiser ses techniques commerciales et développer une relation partenariale avec ses clients

Pré requis

Maîtriser les bases de son métier

Durée

4,00 jour(s), 28:00 heures

Effectif

10 participants maximum

Formateur

Hélène WALLON
Conseil en entreprise

Moyens pédagogiques et supports

Apports théoriques, travail sur les outils de communication, les plus values de l'entreprise, construction d'un questionnaire par corps de métier, mises en situation (entretien, devis). Echanges d'expériences. Un compte rendu individuel sera envoyé avec les actions engageantes de chaque participant de façon à pérenniser la formation et l'ancrer dans la durée.

Programme

Organisation commerciale et pilotage

- Mettre en place une organisation commerciale
- Mettre en place des outils pour mieux piloter l'activité
- Identifier les fonctionnements des différentes typologies d'acheteurs
- Positionnement face à la concurrence
- Présentation de l'entreprise de façon pertinente
- Optimiser l'image et la communication de l'entreprise BTP
- Travail sur son relationnel, l'approche client, les différentes typologies

Les fondements de la vente conseil

- Bâtir un plan d'entretien de vente adapté au contexte spécifique du client
- Mettre en place les principes de la vente conseil
- Savoir piloter un entretien de vente
- Qualifier les besoins via une bonne maîtrise du questionnement

Les principes de l'argumentation et de la négociation

- Argumenter
- Traitement des objections
- Conclure une vente
- Rédiger une solution technique et financière (devis)

