

VOTRE BÉNÉFICE

Pérenisez votre activité en assurant une gestion pro-active de votre base clients



Public concerné

Toutes les personnes qui effectuent de la vente de produits techniques vers le consommateur et qui souhaitent acquérir de nouvelles techniques



Pré-requis

Avoir suivi la formation CEL 7-00



Parcours conseillé

CEL 7-00 > **CEL 7-03**



Nombre de participants

6 à 9 maximum par session



Durée

1 jour, soit 7 heures



Tarif par stagiaire

260€ HT, soit 312€ TTC



Moyens d'encadrement

Formateurs choisis pour leurs compétences spécifiques et leur aptitude pédagogique qui, outre une bonne maîtrise des techniques de vente, ont l'expérience au quotidien des questions de la filière professionnelle



Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis sous forme de QCM individuel / Attestation de formation

Les de cette formation

- Cas pratiques simulés dans un univers proche de celui d'un consommateur
- Débriefing systématique des entretiens de vente
- Formation de vente, adaptée aux artisans, qui privilégie l'entraînement
- Accompagnement pré et post formation via du digital learning



OBJECTIFS



À l'issue de cette formation, les stagiaires sont capables de :

- **relancer** leurs devis
- **transformer** leurs clients en clients ambassadeurs
- **rebondir** vers une autre vente en fonction de la situation chez le client

PROGRAMME

- Réaliser la promesse de vente pour fidéliser
 - Tenir ses promesses
 - Identifier les bonnes pratiques de suivi de la relation
- Analyser son patrimoine client
 - Les différentes actions possibles selon les types de clients
 - Utiliser des outils de communication selon les types de clients
- Faire de ses clients des ambassadeurs
 - Relancer ses devis pour augmenter son taux de transformation/vente
 - Gérer son temps pour les relances téléphoniques
 - Saisir les opportunités pour rebondir vers une autre vente

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exercices pratiques

- Études de cas pratiques sur le chauffage électrique / l'eau chaude sanitaire
- Simulation d'entretiens de vente
- Tablettes mises à disposition contenant l'application de la démarche de vente pour s'entraîner à respecter la structuration des étapes de vente

Apports théoriques

- Apports théoriques à l'aide d'une vidéo projection de supports animés en interactivité et échanges formateur-stagiaires et stagiaires-stagiaires
- Supports de formation remis aux stagiaires et fiches de synthèse pour pouvoir réviser avant d'entrer chez son client

