

Il est venu le temps de récolter les fruits de votre travail

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir préparer sa stratégie commerciale
Maîtriser les étapes de l'entretien suivant
Savoir conclure de manière efficace
La conclusion début ou fin d'une histoire

PROGRAMME

Bien préparer sa stratégie commerciale et bien préparer son RDV dans l'ensemble

- Actions à mener entre deux entretiens
- Garder le contact et suivre son client J,J+3,J+7
- Les questions d'une stratégie efficace

Comment présenter son projet ?

- La vue de dessus
- La projection 3D
- L'appropriation et la validation de chaque élément

- Meubles, sanitaires et électroménagers
- Mise en avant et validation des services

les Etape de l'entretien suivant

1. Comment présenter son projet ?

Comment conclure ?

- Récapituler et valider
- Annoncer le prix
- Mettre son client dans l'action
- Asseoir sa vente

Les différents types de conclusion

- Favorable
- Incertaine
- Reportée
- Défavorable

DURÉE

3 jours soit 21 heures

PUBLIC CONCERNÉ

Salariés de la branche,
reconversion,
demandeur d'emploi

PRÉ-REQUIS

Connaître les étapes
précédentes de la vente

TARIF

1990 € par jour hors frais de
déplacement

MOYENS D'ORGANISATION ET

DELAIS D'ACCES

En présentiel
Le délai d'accès est à convenir
avec le client

METHODES MOBILISEES

Mise en situation avec
exercices ludiques
Participation active des
stagiaires
Vidéoprojecteur / Paperboard
/ tablette

EVALUATION, SUIVI ET

ACCOMPAGNEMENT

Evaluation : via BatiEval
Suivi : via Batisuivi
Accompagnement
personnalisé par nos
formateurs experts métier

INTERVENANT EXPERT

Expert Batiforces supervisé
par Claude Pras expert
CNEFOP