

Les aménagements extérieurs n'auront plus de secret pour vous, du conseil à l'achat jusqu'à la mise en oeuvre.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

**Pouvoir découvrir les besoins du client pour son projet.
Proposer la solution parfaitement adaptée à son projet.
Connaître les spécificités des produits et les étapes de mise en oeuvre.
Réfuter les objections principales émises par le client concernant le produit.**

PROGRAMME

Établir un devis juste et adapté

- Révision des formules de bases pour réaliser le métré d'un projet
- Définir le quantitatif
- Préparer les différentes variantes et option
- Raisonner projet plus que produit
- Apprendre à construire une offre claire et attrayante
- Quantitatif des matériaux pour un projet client

Valoriser son offre et savoir l'argumenter

- Les raisons qui ont fait le choix du conseiller de vente
- Argumenter son projet grâce au CAP
- Argumenter sur son prix et ses services

Les principales objections

- Les lister
- Savoir les traiter
- Savoir défendre son prix

Établir un devis juste et adapté

- Révision des formules de bases pour réaliser le métré d'un projet
- Définir le quantitatif
- Préparer les différentes variantes et option
- Raisonner projet plus que produit
- Apprendre à construire une offre claire et attrayante
- Quantitatif des matériaux pour un projet client

Valoriser son offre et savoir l'argumenter

- Les raisons qui ont fait le choix du conseiller de vente
- Argumenter son projet grâce au CAP
- Argumenter sur son prix et ses services

Les principales objections

- Les lister
- Savoir les traiter
- Savoir défendre son prix

Entraînement et mise en situation

DURÉE

2 jours soit 14 heures

PRÉ-REQUIS

Module Lecture de plans et Calculs techniques

MOYENS D'ORGANISATION ET

DELAI D'ACCES

Mise en pratique
Jeux de rôle
Participation active de stagiaires

METHODES MOBILISEES

Ordinateur - PC- Tablette
Vidéoprojecteur
Paperboard
Supports pédagogiques imprimés et/ou numérisés
Catalogue

EVALUATION, SUIVI ET

ACCOMPAGNEMENT

Quizz
Bati-Eval/ Bati-suivi

INTERVENANT EXPERT

Claude Pras expert CNEFOP