

*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