Vendre les aménagements extérieurs

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

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

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

Les principales objections

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

Entrainement et mise en situation

DURÉE

2 jours soit 14 heures

PRÉ-REQUIS

Module Lecture de plans et Calculs techniques

MOYENS D'ORGANISATION ET DELAIS 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

CP Consulting
www.cp-competences.com
23 route de Saint Etienne de Montluc - 44220 Couëron
Siret 434263348900040 / N° activité 52 44 0601944

CONTACTS :
Technique : 02.44.76.20.61
Pédagogique : 02.40.65.34.83
E-mail : contact@cp-competences.com