Vendre efficacement sa prestation de rénovation chez les particuliers

VENTE-RENO



DUREE :

1 jour - 7,00 heures

PRIX :

300,00 € HT / pers.

PUBLIC :

Chefs d'entreprise, commerciaux, conducteurs de travaux.

PRE-REQUIS :

Première expérience dans le bâtiment

DESCRIPTION / CONTENU

🔦 ***Être capable de maîtriser les principales techniques de vente aux particuliers.***

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Savoir identifier et argumenter sur ses forces
- Maîtriser les principales techniques de vente
- Argumenter sur les principales aides fiscales en rénovation

METHODE PEDAGOGIQUE

👩‍🏫 Thèmes théoriques:

- Découverte du client
- Présentation d'un argumentaire
- Présentation d'un devis
- Répondre à des objections
- Relancer un client
- Conclure une vente

🛠️ Thèmes pratiques:

- Exercices pratiques de mise en situation

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Pendant la formation:

- Alternance d'exposés théoriques menés en français et de jeux de rôle pour mise en situation.
- Remise de support de cours et de documentations commerciales.

MODALITES D'EVALUATION

- Questionnaire d'évaluation en début de formation (évaluation des acquis à l'entrée) et en fin de formation (les objectifs pédagogiques évalués par le questionnaire de fin de formation dont le score sera supérieur à 14/20 sont considérés comme Acquis)