



# LES FONDAMENTAUX DE L'APPROCHE COMMERCIALE BTOC

Taux de satisfaction moyen : 83 % Taux de  
conversion comparatif\* : 91%

<b>Public concerné</b>	Tout public
<b>Prérequis</b>	Pré Requis nécessaires : Savoir lire, écrire, compter, titulaire du permis B Accessible aux personnes en situation de handicap sur entretien préalable
<b>Présentation générale du module</b>	Ce programme vise les sociétés de rénovation énergétique qui souhaitent se développer dans la commercialisation et l'installation de produits de rénovation énergétique chez les particuliers. Nous enseignons les notions fondamentales à l'exercice du métier de commercial terrain : lexique technique, méthodologie de vente, comportement, savoir-être, organisation.
<b>Objectifs</b>	Acquérir les fondamentaux de la méthode de vente BTOC
<b>Contenu de la formation</b>	La méthodologie commerciale : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Approche théorique sur la vente (les fondamentaux du terrain commercial, profil Soncas, méthode CAP...)</li> <li>- Les techniques de prospection physique (choix du secteur, discours de prise de rdv)</li> <li>- Les techniques de prise de rdv (comprendre le discours prospect, reconnaître et cibler le besoin)</li> <li>- Le discours commercial</li> <li>- Le bris de glace</li> <li>- La découverte</li> <li>- L'argumentation</li> <li>- Le traitement des objections</li> <li>- Le closing de vente</li> <li>- L'assise de vente</li> <li>-</li> </ul>



	<p>Modalités pédagogiques Support Powerpoint projeté sur vidéo proje</p>
<p><b>Modalités pédagogiques</b></p>	<p>Support Powerpoint projeté sur vidéo projecteur Exercices de mise en situation Illustration du contenu par l'expérience professionnelle du formateur,</p> <p>Méthodes : Formation individualisée, expositive</p> <p>Modalités : Présentiel</p>
<p><b>Compétences / Capacités professionnelles visées</b></p>	<p>competence : avoir une bonne elocution devant du public.</p> <p>professionnelle visees : chef d'entreprise, salariée, auto entrepreneur, indépendant</p>
<p><b>Durée</b></p>	<p>20 heures</p>
<p><b>Dates</b></p>	<p>Nous contacter 01.78.81.18.18</p>
<p><b>Lieu(x)</b></p>	<p>En centre de formation</p>
<p><b>Coût par participant</b></p>	<p>1900 €</p>
<p><b>Responsable de l'action, Contact</b></p>	<p>DAVID OHAYON</p>
<p><b>Formateur</b></p>	<p>Nous contacter</p>
<p><b>Suivi de l'action</b></p>	<p>Feuilles d'émargements signée par les stagiaires et le formateur Attestation de réalisation QUIZ module par module Evaluations</p>



<b>Évaluation de l'action</b>	Enquête de satisfaction à chaud et à froid des stagiaires et du donneur d'ordre. Évaluation du niveau d'acquisition des stagiaires
<b>Modalités d'accès</b>	Admission après entretien, Admission sur dossier, Entretien personne
<b>Délais d'accès</b>	Dernier délai d'inscription : prise en compte sur paiement au maximum 5 jours avant le début de la formation
<b>Procédure de remontées des réclamations, aléas</b>	Fiche d'anomalies remises en début de formation Ou directement sur notre boîte mail dédiées, en mentionnant « réclamation » document@rd-formation.fr



\*Cet indicateur est mesuré auprès de nos ex stagiaires 2 mois après la formation. Au moyen de 3 questions clés :

« Estimez-vous, à ce jour, exercer le métier de commercial terrain dans sa pleine mesure ? »

« Pouvez-vous aisément vous définir comme commercial ? »

« Votre conversion, ou évolution professionnelle, vous est-elle satisfaisante, en terme de ressenti sur le terrain et de résultats chiffrés ? »