

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

La vente de produits en cycles courts

| | | |
|--|--|---|
| <p>Public concerné, nombre,</p> | | <p>Gérant de société et salariés des entreprises de rénovation énergétique</p> |
| <p>Prérequis, modalités et délai d'accès</p> | | <p>Prérequis nécessaires : Volonté d'apprendre, ouverture aux autres, tempérament commercial Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Entretien préalable</p> |
| <p>Présentation générale (problématique, intérêt)</p> | | <p>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.</p> <p>Après avoir assuré le recrutement de commerciaux, nous allons former et accompagner les commerciaux mais aussi le gérant de l'entreprise, aux techniques de commercialisation en cycle court.</p> |
| <p>Objectifs</p> | | <ul style="list-style-type: none"> ● D'évolution : <i>Intégrer sereinement le service commercial au sein de la structure, intégrer les process déjà existants et en développer de nouveaux. Veiller à la préservation des valeurs clés qui caractérisent l'entreprise et qui font son succès. Dans un second temps doubler le chiffre d'affaires mensuel</i> ● Pédagogiques : Mesurer la performance commerciale au travers des indicateurs factuels : Indicateur prescription (nombre de parrainage par client acquis) Indicateur prospection (nombre de prospects démarchés physiquement, nombre de publipostage, taux de retour sur publipostage) Indicateur visites clients (nombre de rdv pris sur prospection physique, sur publipostage) Indicateur ventes réalisées (nombre de vente réalisées sur rdv effectués) |
| <p>Contenu de la formation</p> | | <p>La formation vise à enseigner les principes fondamentaux de la vente directe aux particuliers. Après une solide formation technique (approche globale de l'habitat, puis de la rénovation énergétique, formation produit),</p> |

| | | |
|---|--|--|
| | | <p>Une forte sensibilisation à la déontologie et à la culture de l'entreprise, Nous appréhendons l'acte de vente selon une méthodologie précise étape par étape :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Approche théorique sur la vente (les fondamentaux du commercial terrain, profil SONCAS, méthode CAP...) - Les techniques de prospection physique (choix du secteur, discours de prise de rdv) - Les techniques de prise de rdv (comprendre le discours prospect, reconnaître et cibler le besoin) - Le discours commercial (Le bris de glace, la découverte, l'argumentation, traitement des objections, closing de vente, assise de vente) |
| <p>Modalités pédagogiques</p> | | <p>Formation technique bâtiment :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La formation pose les bases techniques essentielles à la vente de produits de rénovation du bâti (les composantes d'une maison, l'approche énergétique de la rénovation, le vocabulaire technique). Celle-ci est ponctuée par un QCM nécessitant 90% de taux de réussite minimum. <p>Formation commerciale opérationnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> - Support Powerpoint projeté sur vidéo projecteur - Exercices de mise en situation - Capitalisation de l'expérience professionnelle des formateurs, - Jeux de rôles avec auto-analyse - Supports pédagogiques : <i>Scripts de prospection et de ventes à apprendre et à s'approprier</i> <p>Méthodes :</p> <p>Nous mettons un fort accent sur l'interactivité et le questionnement de nos apprenants, afin d'engager des discussions et soulever les points cruciaux, bloquants à la bonne assimilation de la formation. Cela nous permet également d'illustrer et d'appliquer nos propres enseignements (notamment la phase de découverte, le ciblage du besoin)</p> <p>Modalités :</p> <p>Présentiel</p> |
| <p>Compétences / Capacités professionnelles visées</p> | | <ul style="list-style-type: none"> - Techniques (le vocabulaire technique, l'approche énergétique, le questionnement ciblé) - Relationnelles (le savoir-être, l'aisance relationnelle, la création de lien) - Organisationnelles (la gestion de planning, l'organisation géographiques) - Analytiques (l'auto-analyse de la performance, la remise en question) |



maj le 29 Juillet 2024

| | | |
|---|--|--|
| Durée | | 150h |
| Dates | | Du 27/06/2024 au 31/07/2024 |
| Lieu(x) | | entreprise |
| Coût par participant | | 3000e HT |
| Responsable de l'action, Contact | | Ohayon David-benjamin |
| Formateur | | Ohayon david-benjamin |
| Suivi de l'action | | Feuilles d'émargements signée par les stagiaires et le formateur, relevés d'heures de formations pour la partie e-learning La formation est sanctionnée par une attestation de formation. |
| Evaluation de l'action | | Enquête de satisfaction à chaud et à froid des stagiaires et du donneur d'ordre. Evaluation du niveau d'acquisition des stagiaires |