

MAÎTRISER ET CONDUIRE L'APPROCHE CLIENT

S12 - 07

EFFICACITÉ
ÉNERGÉTIQUE

DURÉE :

7 heures (1jour)

EFFECTIF :

12 personnes maximum

PRÉ-REQUIS :

Aucun prérequis n'est nécessaire
pour suivre cette formation
Savoir parler et lire le français

INTERVENANT :

Formateur qualifié

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Cours théorique le matin et
pratique l'après midi
Projection sur écran par croquis et
schémas
Echanges d'expérience
Etudes de cas pratiques / Jeux de
Rôles

MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES :

QCM en fin de stage

NATURE DE LA SANCTION DE LA FORMATION :

Attestation de réussite au QCM
Attestation de stage

MOYEN DE SUIVI DE LA FORMATION :

Feuille de présence

OBJECTIF DE LA FORMATION :

Après la formation, le stagiaire aura la capacité de tenir la vente d'un produit
en s'adaptant au profil du client.

Chaque stagiaire possèdera une méthode de questionnement et d'argumentation
afin de répondre au mieux aux attentes du client tout en mettant en valeur
l'organisation de son entreprise. Il saura assimiler les principes d'accompagnement
financiers client.

PERSONNES CONCERNÉES :

Professionnels en activité dans les entreprises du bâtiment (Génie climatique,
métiers du bâtiment)

PROGRAMME :

Formation théorique (4H00)

- Identification du marché et de la concurrence
- L'organisation du temps (Devis, Relance, Chantier)
- Le premier contact avec le client
- (Prospection Particulier ou entreprise)
- Les outils commerciaux
- La découverte des besoins du client et la définition de la solution technique
- Aspects économiques et financement (Accompagnement financier, Aides
existantes)
- Vente des services (SAV, dépannage, contrat d'entretien)
- La conclusion de la négociation
(Vendre vite et bien)

Formation pratique et technologique (3H00)

- Approche commerciale (notoriété, outils commerciaux, logiciels, événement
publicitaire, mailing)
- Approche technique (vendre image de marque et prestations annexes,
diagnostic thermique, solution technique et bilan d'exploitation)
- Jeu de rôles (Approche commerciale / La présentation et l'argumentation du
devis / La négociation)
- Etude de cas types

COPROTEC - SERVICE FORMATION

12, IMPASSE MONTGOLFIER - 68127 STE CROIX EN PLAINE

 **03 69 28 89 00**

 **CONTACT@COPROTEC.NET**

