

VENDRE UNE PRESTATION DE PROPETE

Objectif de la formation :

- Maîtriser les techniques commerciales
- S'approprier une méthode et des outils pertinents pour construire son argumentaire
- Identifier les attentes du client et savoir mettre en œuvre une stratégie de fidélisation.

Public : Toute personne amenée à vendre une prestation de propreté

Lieu : A déterminer

Durée : 2 jours soit 14h

Pré-requis : Aucun

Accessibilité des publics en situation d'handicap :

Peut être accompagné, aidé par un Partenaire CAP EMPLOI, ou association qui prendra en compte les contraintes liées au poste de travail et à la formation

Moyens et Méthodes pédagogiques :

Exposés, Etudes de cas, Mises en situation, Evaluation, Support stagiaire

Formateurs :

Importante connaissance théorique et compétence pratique dans le domaine de la vente et de la négociation, Sens de la pédagogie

Contenu de la formation :

La préparation de son entretien

- S'informer sur le client que l'on va voir
- Se préparer psychologiquement
- Les outils et documents commerciaux

La découverte du client et de ses besoins

- Le prise de contact, le questionnement de découverte
- Les motivations du client
- L'écoute active, la reformulation

La construction de l'argumentaire

La réponse aux objections ou aux interrogations du client

La clôture de l'entretien commercial

- La conclusion de l'entretien
- L'analyse de la visite

Evaluation :

Mesurer le degré de satisfaction et l'intérêt des participants et leur capacité à mettre en place le savoir et le savoir-faire acquis via un QCM, QUIZZ, une évaluation en début et en fin de formation. Une attestation nominative est fournie à la fin du stage.