

Sélectionner, argumenter et vendre du chauffage électrique, un chauffe eau et la ventilation en habitat individuel – Niveau conseil

TRV 1-07

VOTRE BÉNÉFICE

Sachez mieux répondre techniquement et commercialement sur ces domaines d'activité, soyez plus convaincant et gagnez en efficacité commerciale



Public concerné

Vendeurs-comptoirs, Technico-commerciaux itinérants, Technico-commerciaux sédentaires



Pré-requis

Aucun pré-requis



Nombre de participants

8 maximum par session



Durée

2 jours, soit 14 heures



Tarif par stagiaire

540€ HT, soit 648€ TTC



Moyens d'encadrement

Formateurs aux compétences techniques spécifiques métier et aptitude pédagogique



Modalités d'évaluation

Contrôle en cours de formation / Validation des acquis / Attestation de formation

Les + de cette formation

- Orienter son agence vers des marchés à valeur ajoutée en matière de solution Génie climatique
- Déterminer le bon produit parmi l'ensemble des solutions techniques proposées et savoir argumenter



OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, les stagiaires sont capables de :

- **dimensionner** le chauffage électrique, le chauffe-eau et la ventilation
- **sélectionner** le produit adapté et les accessoires
- **argumenter** sur le produit adapté aux besoins du client en valorisant la montée en gamme

PROGRAMME

JOUR 1 : LE CHAUFFAGE ÉLECTRIQUE

- Le marché sur le neuf et la rénovation
 - Mix produit
 - Positionnement prix
- Comment choisir un appareil de chauffage électrique
 - Les éléments techniques différenciant entre les technologies de corps de chauffe
 - La montée en gamme
 - Le dimensionnement d'un appareil de chauffage
 - Les éléments à prévoir dans l'environnement de l'appareil
 - L'installation de l'appareil et conseils de pose
- Poser les bonnes questions à son interlocuteur
- Argumenter sa préconisation technique
- Globaliser son offre commerciale, auprès du client, en agence

LA VENTILATION RÉSIDENTIELLE

- Le marché sur le neuf et la rénovation
 - Mix produit
 - Positionnement prix
- Comment choisir son système
 - Les éléments techniques différenciant entre les technologies
 - La montée en gamme
 - Le dimensionnement d'un système
 - Les éléments à prévoir dans l'environnement du système

- L'installation et conseils de pose

- Poser les bonnes questions à son interlocuteur
- Argumenter sa préconisation technique
- Globaliser son offre commerciale, auprès du client, en agence

JOUR 2 : L'EAU CHAUDE SANITAIRE

- Le marché sur le neuf et la rénovation
 - Mix produit
 - Positionnement prix
- Comment choisir un appareil d'eau chaude sanitaire
 - Les éléments techniques différenciant entre les technologies
 - La montée en gamme
 - Le dimensionnement d'un système de production d'eau chaude
 - Les éléments à prévoir dans l'environnement de l'appareil
 - L'installation de l'appareil et conseil de pose
- Poser les bonnes questions à son interlocuteur
- Argumenter sa préconisation technique
- Globaliser son offre commerciale, auprès du client, en agence
- Résolution d'énoncés de cas
- Préparation et simulation d'entretien de vente

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exercices pratiques

- Énoncé de cas pratiques et proposition commerciale adaptée sous forme de challenges entre équipes
- Simulation d'entretiens de vente sur des cas pratiques dans les 3 domaines : chauffage électrique, ventilation et eau chaude sanitaire

Apports théoriques

- Supports de formation remis aux stagiaires



Pour plus d'informations : ☎ 04 72 10 27 69 www.atlantic-pros.fr > FORMATION

atlantic

CESC, organisme de formation déclaré sous le n°84 69 17827 69
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat