

VOTRE BÉNÉFICE

Pérenisez votre activité en assurant une gestion pro-active de votre base clients



Public concerné

Toute personne effectuant de la vente de produits techniques vers le consommateur et souhaitant acquérir de nouvelles méthodes



Pré-requis

Avoir suivi la formation réf. CEL 7-00



Parcours conseillé

CEL 7-00 > **CEL 7-03**



Nombre de participants

6 à 9 maximum par session



Durée

1 jour, soit 7 heures



Tarif par stagiaire

275€ HT, soit 330€ TTC



Moyens d'encadrement

Formateurs choisis pour leurs compétences et aptitudes pédagogiques qui, outre une bonne maîtrise des techniques de vente, ont l'expérience au quotidien des questions de la filière professionnelle



Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis sous forme de QCM individuel / Attestation de formation

Les  de cette formation

- Cas pratiques simulés dans un univers proche de celui d'un consommateur
- Débriefing systématique des entretiens de vente
- Formation de vente, adaptée aux artisans



OBJECTIFS



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

- **relancer** leurs devis
- **transformer** leurs clients en clients ambassadeurs
- **identifier** les possibilités de rebond vers la vente d'autres produits

PROGRAMME

- Réaliser la promesse de vente pour fidéliser
 - Tenir ses promesses
 - Identifier les bonnes pratiques de suivi de la relation
- Analyser son patrimoine client
 - Les différentes actions possibles selon les types de clients
 - Utiliser des outils de communication selon les types de clients
- Faire de ses clients des ambassadeurs
 - Relancer ses devis pour augmenter son taux de transformation/vente
 - Gérer son temps pour les relances téléphoniques
 - Saisir les opportunités pour rebondir vers une autre vente

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exercices pratiques

- Études de cas marketing
- Simulation d'entretiens de relance

Apports théoriques

- Supports de formation remis aux stagiaires et fiches de synthèse pour pouvoir réviser avant d'entrer chez son client

