

Public

Toute personne répondant par écrit à une demande client, appel d'offre privé ou public

Durée

3 jours

Méthode pédagogique

Des jeux de rôles et des mises en situations issues du quotidien des participants.

Des supports et exercices spécifiques au secteur de la propriété.

Des ateliers élaborés par le consultant en lien avec l'entreprise à partir de situations concrètes de terrain des participants.

Entre chaque session de formation, élaboration d'une mission personnalisée à atteindre en intersession.

Utilisation d'un carnet de route qui comportera un plan d'action qui accompagnera le participant dans sa démarche et lui permettra de suivre les objectifs visés.

Evaluation & Suivi

Une évaluation à chaud est effectuée à la fin de la formation par les stagiaires à l'aide d'un questionnaire.

À l'issue de la formation, le consultant ECOFAC reste à disposition des participants pour répondre aux questions et/ou difficultés rencontrées lors de la mise en pratique de la formation.

Optimiser ses propositions commerciales

OBJECTIFS

- ➔ Rédiger des devis « vendeurs »
- ➔ Eclaircir ses propositions par des repères visuels
- ➔ Trouver le langage commercial du devis
- ➔ Faire des devis qui reflète la simplicité et l'engagement

CONTENU

Le devis est un support. Simplifier son offre commerciale est un moyen de faire passer un message direct et facilement assimilable. La simplicité, lorsqu'elle est présente, crée « simplement » la confiance. C'est « simple », donc c'est assimilable facilement. La simplicité est souvent plus efficace et plus authentique que la complexité.

L'impact du message

- Le devis est un message adressé au client
- Les techniques d'élaboration d'un message
- Un outil de communication
- Le reflet amélioré de l'entretien client

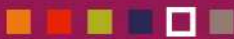
Le support à la décision

- Un pas de plus vers la décision
- Une étape clé qui intègre et fait vivre le prix
- Justification des montants
- Définir les postes du devis

Deviser c'est argumenter

- Le devis comme argument de vente
- Faire imaginer l'intervention
- Une rédaction claire
- Le reflet de votre engagement
- Les détails techniques compréhensibles
- La lisibilité de l'offre financière
- Les informations concernant la durée de l'intervention





Fonctions Commerciales & Grande Distribution

