

La proposition commerciale pour l'entretien de l'habitat

DURÉE

2 jours

TARIF

640€ HT/ personne en inter-entreprises

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Établir et suivre une proposition commerciale pour des prestations d'entretien de la maison et l'argumenter

LE PROGRAMME

Établir un cahier des charges de la demande

Les étapes de la formalisation

Les éléments constitutifs du cahier des charges L'établissement d'un cahier des charges de la demande à partir des éléments fournis dans une étude de cas

Établir un cahier des charges de l'offre

La notion de cahier des charges de l'offre

Les éléments constitutifs du cahier des charges de l'offre

L'établissement d'un cahier des charges de l'offre à partir des éléments fournis dans une étude de cas

Établir une proposition commerciale

La notion de proposition commerciale

Les éléments constitutifs de la proposition commerciale

L'établissement d'une proposition commerciale à partir des éléments fournis dans une étude de cas

Réaliser un entretien de suivi en face à face

La prise de rendez-vous avec son client

Les étapes de la présentation de sa proposition commerciale

L'argumentaire de vente

La réalisation de l'entretien de suivi en s'appuyant sur son argumentaire de vente

Relancer les prospects

Les différents moyens de relance des prospects

L'argumentaire téléphonique pour obtenir un rendez-vous

L'entretien téléphonique de relance prospect

INFORMATIONS UTILES

PUBLIC :

Toute personne exerçant ou souhaitant exercer une fonction commerciale dans le domaine du service aux particuliers

PRÉ-REQUIS SOUHAITÉS :

Savoir lire et écrire en langue française

VALIDATION :

A la fin de la formation, une attestation de stage est remise à chaque participant ayant suivi la totalité du module

PUBLIC

Toute personne exerçant ou souhaitant exercer une fonction commerciale dans le domaine du service aux particuliers

DURÉE

2 jours en présentiel en salle

COMPÉTENCES VISÉES

Comprendre les éléments constitutifs d'un cahier des charges

Construire une proposition commerciale efficace

Élaborer une présentation et un argumentaire de vente

Assurer un suivi des propositions commerciales

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exposés, questions/réponses, recueils d'idées, mises en situations, travail de groupes, de sous-groupes, individuel et exercices d'applications. Méthodes actives, participatives et démonstratives

Animateur

Formateur spécialisé en négociation commerciale

Code de formation SP110