

## CVIR05 - Vendre les bénéfiques consommateurs de la motorisation silencieuse de volets roulants

### Fiche programme

#### COMPETENCES :

- Vendre les bénéfiques consommateurs de la motorisation silencieuse de volets roulants

#### NIVEAU DE CONNAISSANCES PRE-REQUIS POUR SUIVRE LA FORMATION :

- Aucun

#### PROGRAMME :

- La différence entre la demande et le besoin
- Les liens entre des schémas de vie et les points du fort du RS100
- Les erreurs à ne pas commettre lors de l'entretien de vente

#### OBJECTIFS :

- Repérer l'importance de partir du besoin du client pour vendre le RS100
- Mettre en relation le besoin avec les points forts du RS100
- Identifier quelques points d'attention lors de l'entretien de vente

#### Public :

Commerciaux en relation directe avec les consommateurs

#### MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXECUTION DE LA FORMATION :

##### Nombre de stagiaires :

3 personnes minimum  
6 personnes maximum

##### Durée :

2 heures

##### Horaires :

A définir

##### Modalités d'évaluation :

Questionnaire d'évaluation des acquis ou évaluation formative

Une attestation de formation (Article L.6353.1 du code du travail) sera remise à chacun des participants

#### MODALITÉ :

- Formation en classe virtuelle

#### METHODES MOBILISEES :

- Apports théoriques
- Etudes de cas à partir de schéma de vie du consommateur

#### MOYENS TECHNIQUES ET ENCADREMENT :

Formation synchrone via une invitation agenda

#### QUALIFICATION DES FORMATEURS :

Formateur « techniques de vente », maîtrisant les solutions connectées Somfy, expérimenté dans la vente auprès des particuliers depuis 19 ans et formé à la pédagogie pour adultes

#### ACCESSIBILITE :

Accessible aux personnes handicapées

#### Calendrier (2021) :

- Nous consulter

Prix (€ HT) par personne	Classe virtuelle*
Pour 2 heures	80 €

\* Utilisation de Microsoft Teams