

## 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 en situation de handicap. Si vous avez des besoins spécifiques en matière d'accessibilité ou de compensation du handicap, contacter notre correspondante handicap au 04 50 96 75 42

#### Calendrier :

- Nous consulter

Prix (€ HT) par personne	Classe virtuelle*
Pour 2 heures	50 €

\* Utilisation de Microsoft Teams