

Compétences

- Se différencier de la concurrence sur les solutions de maison connectée pour fidéliser le client
- Procéder à la phase de découverte des besoins clients
- Faire un diagnostic du besoin associé à une offre produits
- Convaincre le client que l'offre est la plus adaptée et traiter les objections
- Conclure la vente

Public :

Commerciaux en relation directe avec les consommateurs

MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXECUTION DE LA FORMATION

Nombre de stagiaires :

8 personnes maximum

Durée :

1 journée de 7 heures

+

1 journée optionnelle de 7 heures pour analyser la mise en pratique des entretiens conduits à l'issue de la 1ere journée.

Horaires :

8h30 à 12h30 et 13h30 à 16h30

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

NIVEAU DE CONNAISSANCES PREALABLE REQUIS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Connaître les caractéristiques techniques des solutions connectées ou avoir suivi les formations suivantes sur les solutions connectées :
 - Connexoon : ST36 pour la fenêtre, ST14 pour la terrasse et ST09 pour l'accès
 - TaHoma : ST19

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Découvrir le lien entre la maison connectée et la fidélisation des clients
- Identifier les étapes incontournables de l'entretien et réaliser un « bon » premier entretien
- Se donner une méthode pour apporter la preuve afin de convaincre le client
- Ecouter, analyser et lever les objections
- Repérer les comportements pour déceler les signaux d'achat du prospect

PROGRAMME

- Les étapes de l'entretien :
 - La prise de rendez-vous,
 - La préparation matérielle,
 - L'observation à l'arrivée du lieu de vie,
 - L'écoute, la compréhension et l'analyse des besoins du client,
 - Les éléments incontournables du devis
- La méthode IVE (Information, Validation, Engagement)
- Les principes fondamentaux pour conclure l'entretien
- Les différents types de rendez-vous

MODALITÉS & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Etude de cas
- Analyse de pratique professionnelle à partir de situations que les apprenants auront vécuEs avec leurs clients (pour la 2eme journée)

MOYENS TECHNIQUES ET ENCADREMENT

- Salle de formation équipée de produits porteurs, de motorisations et d'automatismes ou équipements pédagogiques nomades ayant les mêmes fonctionnalités

QUALIFICATION DES FORMATEURS

- Formateur « techniques de vente », maîtrisant les solutions connectées Somfy, et expérimenté dans la vente auprès des particuliers depuis 18 ans

Calendrier et lieux des formations

- Nantes (44) - Centre de for. > 28/05
- Gennevilliers (92) - Centre de for. > 17/09
- Aix-en-P. (13) - Centre de for. > 14/05
- Cluses (74) - Centre de for. > 22/10

Prix du stage (€ HT)	Centre de Formation Somfy*	Site client**
Interentreprises (par pers pour 1 jour)	237	356
Intra-entreprise (pour 1 jour) ***	1298	1927

* Sur site mis à disposition par Somfy (Centre de formation ou Hôtel) : repas pris en charge par Somfy

** Sous réserve de conditions matérielles suffisantes. Nous consulter.

*** La formation peut se dérouler en intra-entreprise sous réserve que l'environnement technique et le réseau informatique le permettent. Ces points nécessitent d'être évalués et validés par le formateur.