

SC16 : Transformer les caractéristiques techniques des solutions connectées en avantages et bénéfiques pour augmenter les ventes

Fiche programme

COMPETENCES :

- Se différencier de la concurrence sur les solutions de maison connectée pour augmenter les ventes
- Procéder à la phase de découverte des besoins clients en adéquation avec leur budget
- Vendre un service rendu et non les caractéristiques techniques d'un produit
- Réaliser une prescription selon le principe de montée en gamme au regard du besoin du consommateur et des caractéristiques techniques du produit
- Rédiger un devis précisant les caractéristiques techniques ne pouvant pas être comparé à la concurrence ou sur Internet
- 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 :

3 personnes minimum
8 personnes maximum

Durée :

2 journées de 14 heures

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 PRE-REQUIS POUR SUIVRE LA FORMATION :

- Connaître les caractéristiques techniques des solutions connectées ou avoir suivi la formation suivante :
 - TaHoma : ST57

OBJECTIFS :

- 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
- Utiliser la méthode de questionnement qui permet de faire émerger les besoins explicites ou implicites pour vendre une solution connectée
- Vendre le bénéfice consommateur en lien avec l'habitat connecté en le personnalisant aux besoins du client
- Faire une différence entre les produits dont les caractéristiques techniques sont exclusives et ceux présents chez les concurrents ou sur Internet
- Repérer les comportements pour déceler les signaux d'achat du prospect
- Apporter la preuve afin de convaincre le client
- Se donner une méthode pour rédiger un devis ne pouvant pas être comparé par la concurrence
- Ecouter, analyser et lever les objections

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
- Les différents types de rendez-vous
- La méthode IVE (Information, Validation, Engagement)
- La découverte financière
- La montée en gamme des produits connectés
- La prescription de solutions connectées évitant la comparaison à la concurrence
- Les principes fondamentaux pour conclure l'entretien
- Les objections autour de l'habitat connecté
- La fiche découverte des solutions connectées pour améliorer sa phase d'identification des besoins

MODALITÉ :

- Formation présentielle

METHODES MOBILISEES :

- Apports théoriques
- Etudes de cas

MOYENS TECHNIQUES ET ENCADREMENT :

Salle de formation équipée de vidéoprojecteur

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 et lieux des formations :

- Nous consulter

Prix du stage (€ HT)	Centre de Formation Somfy*	Site client**
Interentreprises (par pers pour 2 jours)	474	712
Intra-entreprise (pour 2 jours) ***	2 596	3 854

* Sur site mis à disposition par Somfy (Centre de formation) : 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