

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
- 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 :

3 personnes minimum
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 1ère journée. (Programme SC16 J2)

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 les formations suivantes :
 - Connexoon : ST36 pour la fenêtre, ST14 pour la terrasse
 - TaHoma : ST19

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
- 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)
- La découverte financière
- Les principes fondamentaux pour conclure l'entretien
- Les différents types de rendez-vous
- Les objections autour de l'habitat connecté

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 handicapées

Calendrier et lieux des formations (2021) :

- Dates et lieux de formation disponibles sur www.somfypro.fr (pas besoin d'identifiant)

Prix du stage (€ HT)	Centre de Formation Somfy*	Site client**
Interentreprises (par pers pour 1 jour)	237	356
Intra-entreprise (pour 1 jour) ***	1 298	1 927

* 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