

Fiche programme

COMPETENCES :

- Se différencier de la concurrence en vendant 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
- Analyser sa pratique de vente à partir de cas concrets pour identifier des pistes d'amélioration

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

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
- Avoir suivi la formation SC16 J1

OBJECTIFS :

- Vendre le bénéfice consommateur en lien avec l'habitat connecté en le personnalisant aux besoins du client
- Adapter la vente de la solution au juste besoin du client en proposant le produit dont les caractéristiques techniques sont en adéquation
- Faire une différence entre les produits dont les caractéristiques techniques sont exclusives et ceux présents chez les concurrents ou sur Internet
- Repérer les différentes étapes de la vente d'une solution connectée en tenant compte de ses spécificités techniques
- Se donner une méthode pour rédiger un devis ne pouvant pas être comparé par la concurrence

PROGRAMME :

- Le rappel sur les notions abordées en SC16 J1
- La montée en gamme des produits connectés
- La prescription de solutions connectées évitant la comparaison à la concurrence
- Les points incontournables d'un acte de vente de l'habitat connecté

MODALITÉ :

- Formation présentielle

METHODES MOBILISEES :

- Apports théoriques
- Etudes de cas
- Analyse de pratique professionnelle à partir de situations que les apprenants auront vécues avec leurs clients

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 (2020) :

- Nantes (44) - Centre de formation 09/06
- Gennevilliers (92) - Centre de formation 15/09
- Aix en Provence (13) - Centre de formation 26/05
- Lyon (69) - Centre de formation 02/07
- Cluses (74) - Centre de formation 01/10
- Toulouse (31) - Centre de formation 22/09

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