

Fiche programme

COMPETENCES :

- Réaliser une prescription de solution de fermetures de l'habitat au regard des besoins identifiés du prospect et des caractéristiques techniques du produit
- Positionner la vente dans la gamme des solutions de fermetures connectées
- Se différencier de la concurrence en vendant un service rendu et non les caractéristiques techniques d'un produit
- Rédiger un devis précisant les caractéristiques techniques ne pouvant pas être comparé à la concurrence ou sur Internet

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

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 de fermetures de l'habitat ou avoir suivi les formations suivantes : ST36 ou ST20

OBJECTIFS :

- Découvrir l'importance d'identifier les besoins du prospect en lien avec les critères de choix de
 - Sécurité : longévité des biens, protection des biens contre le vol, intégrité physique des personnes,
 - Confort : thermique, visuel ou d'utilisation
- Repérer le critère de choix personnel du prospect
- Réaliser le bon positionnement pour qu'il soit en adéquation entre le besoin et le budget
- Découvrir l'usage des éléments de preuve
- Se donner une méthode pour rédiger un devis ne pouvant pas être comparé par la concurrence ou sur Internet

PROGRAMME :

- La montée en gamme des solutions de fermetures de l'habitat
- La conformité de l'offre par rapport aux besoins et en adéquation avec le budget
- Les services de confort d'utilisation, de confort thermique, de sécurité, ..
- **La fiche découverte des solutions de fermetures pour améliorer sa phase d'identification des besoins**
- Les différents éléments de preuve et leur usage
- Des exemples de prescription de solutions de fermetures de l'habitat limitant la comparaison à la concurrence

MODALITÉ :

- Formation présentielle

METHODES MOBILISEES :

- Apports théoriques
- Etudes de cas
- Exercices de préconisation

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) :

- Nous consulter

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