

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 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 (2022) :

- 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