

SC19 : Vendre un point de commande intelligent pour centraliser et connecter le logement / Améliorer sa notoriété en proposant avec succès des schémas de vie de confort et de sécurité à ses clients

Fiche programme

COMPETENCES :

- Se différencier de la concurrence sur les solutions de centralisation connectée pour augmenter les ventes et améliorer la satisfaction clientèle
- Procéder à la phase de découverte des besoins clients en adéquation avec leur budget
- Faire un diagnostic du besoin associé à une offre produits et de services
- 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

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 :
 - TaHoma Switch : ST 57

OBJECTIFS :

- Identifier les étapes incontournables de l'entretien et réaliser un « bon » premier entretien
- Utiliser une méthode qui permet de faire émerger les besoins explicites ou implicites pour vendre une solution de centralisation connectée
- Maîtriser le mécanisme de l'argument pour convaincre et être choisi par le client
- Ecouter, analyser et lever les objections
- Repérer les comportements pour déceler les signaux d'achat du prospect

PROGRAMME :

- L'amélioration de son approche commerciale
- La proposition d'une offre de centralisation :
 - Le premier contact
 - La dissociation de la notion d'offre de service et d'offre de produit
 - La découverte, l'analyse de la demande et des schémas de vie du client
 - La différence entre caractéristiques techniques et bénéfices consommateurs
- La cible et la personnalisation des perspectives de centralisation et d'évolutivité d'une installation selon le profil du consommateur,
- Le traitement des objections associées
- La rédaction d'un devis en intégrant de façon explicite les offres service proposées,
- Le basculement vers le connecté pour améliorer et diversifier les offres de services,
 - L'adaptation de la présentation devis
 - Le traitement des objections relatives au connecté
- Le rappel des principes fondamentaux de la vente auprès des particuliers (B to C)

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 plus de 20 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 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