

B-02 | ÉTABLIR ET SAVOIR VENDRE SON DEVIS

Durée

2 JOURS
(14 heures)

Public concerné

Tout public

Pré-requis

Connaître les fondamentaux
de la gestion de son
entreprise

Tarif*

> Formation collective

(de 5 à 12 stagiaires)

- Public artisan :
90 €/jour/personne
- Public non artisanal :
230 €/jour/personne

> Formation individuelle

- Public artisan :
255 €/jour/personne
- Public non artisanal :
425 €/jour/personne

* Se renseigner pour connaître les conditions
de financement de la formation

Lieu

Orléans / Montargis

Dates

16/06 & 17/06 - 26/10 & 28/10
* Validation de la session de stage
collectif dépend du nombre d'inscriptions

Délais d'accès

Le délai d'accès varie en fonction
du nombre d'inscription, du
financement mobilisé et du délais
d'accord de prise en charge

En savoir +

Séverine DOKOSSI
☎ **02 38 42 12 75**
s.dokossi@cma-loiret.fr

► Objectifs

Rédiger les documents commerciaux conformément à la réglementation

Connaître les principales méthodes de rédaction du devis
Savoir appliquer les règles de base de la négociation
Être capable de répondre aux objections pour conclure une vente

► Programme

JOUR 1 :

IDENTIFIER ET REpondre A DES BESOINS

Mener une découverte complète de la situation, des besoins du client
Déterminer les motivations réelles
S'adapter aux motivations de son client
Questionner le client : techniques et bonnes pratiques
Ecouter activement : la reformulation, la prise de notes, le silence
Elaborer une proposition adaptée aux besoins de votre client
Déterminer mon cycle de vente, se fixer des objectifs en termes de délais

PREPARER SA VENTE

Fixer ses limites :
- commerciales
- services /activité
Être capable de présenter (prise de contact):
- soi-même
- sa société
- ses services (choisir la terminologie professionnelle adaptée et accessible)

IDENTIFIER LES BESOINS DU CLIENT

Méthode SONCAS
Ecoute active
Verbale & non verbal

JOUR 2 :

REDIGER SON DEVIS

Éléments obligatoires et facultatifs
Un document contractuel et commercial
Éléments additionnels utiles
Support et terminologie adaptés

ARGUMENTER : CONSTRUIRE ET PRESENTER DES ARGUMENTS PERCUTANTS

S'appuyer sur les motivations pour remporter l'adhésion
Valoriser son prix
Comment présenter son prix ?
Comment expliquer et défendre son prix ?
Répondre en souplesse aux objections du client :
- analyse des différentes catégories d'objections des moments où elles apparaissent
- le traitement de l'objection
- les réponses aux objections
- obtenir une confirmation verbale puis écrite
- déterminer une date précise de relance et la respecter
Gérer efficacement les situations déstabilisantes
Conclure la vente
Reformuler pour valider
Gérer l'après (relance, accord, refus,...)

DES FORMATIONS POUR TOUS



L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier au cas par cas les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

Référent handicap :
Elodie GUIET

ORGANISME DE FORMATION

Chambre de métiers
et de l'artisanat Loiret

N° SIRET :
130 027 980 0023

N° de déclaration
d'existence :
24450381045



► Méthodes et moyens pédagogiques

Mise en pratique grâce à des exercices d'application.

► Document remis

Remise d'un support écrit reprenant une synthèse des informations de la formation.

► Formateur

Guy MLATAC, diplômé de l'IUT de Cachan, formateur depuis 1983 dans plusieurs domaines en formation diplômante comme en formation continue : stratégies et techniques commerciales, diagnostic commercial, communication et relations humaines, accompagnement à la création d'entreprise et audit charte qualité.

► Dispositif d'information et de positionnement des stagiaires

Un entretien individuel est proposé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers un parcours de formation adapté. Il est remis à chaque candidat un programme détaillé, les dates, les conditions financières de la formation, un bulletin d'inscription, un devis ou une convention de stage. Un questionnaire est complété en amont pour chaque futur stagiaire afin d'identifier son parcours passé, définir ses objectifs, positionner ses attentes dans le but de personnaliser et individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur. Toute information demandée à un candidat a un lien avec la formation et reste confidentielle

► Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

Une enquête de satisfaction est à compléter lors de la dernière séance de formation sur le déroulement et le contenu de la formation. Avec l'appui externe de la société HORIZONTAL SOFTWARE, **un questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours puis **un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation pour évaluer les compétences acquises et leur mise en œuvre.

► Evaluation des acquis de formation

Remise d'une attestation de compétences pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de "être capable de".

► Suivi post-formation

Un suivi individuel peut-être proposé selon vos besoins.
Nous consulter pour connaître nos prestations d'accompagnement et/ou de formation.

► RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Votre conseillère : **Séverine DOKOSI** ☎ 02 38 42 12 75
s.dokossi@cma-loiret.fr