

FORMATION VENTE : INITIATION COMMERCIALE

Chiffrer et vendre un service technique

VNT.22

PUBLIC CONCERNÉ

- Commerciaux Juniors
- Vendeurs sédentaires
- Technico-commerciaux
- Collaborateurs commerciaux

Prix HT par session : 1020€

Durée : 2 jours

Dates des sessions :

18/10/2010 - 19/10/2010

06/12/2010 - 07/12/2010

16/03/2011 - 17/03/2011

15/06/2011 - 16/06/2011

18/10/2011 - 19/10/2011

06/12/2011 - 07/12/2011

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et pratiques
- Echanges
- Utilisation de méthodes actives d'animation avec exercices d'application

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Augmenter le taux de transformation des devis en commande
- Améliorer le taux de marge brute
- Développer l'aspect commercial dans la réalisation des devis

FORMATION INTRA

Prix HT par Jour : 1340€

Durée conseillée : 2 jours

Participants : 8

PRÉ-REQUIS

- Exercer une activité commerciale récente

FORMATION INTER

PROGRAMME

• Avant le devis

Les étapes clé de la prise d'information

- Le plan découverte
- La psychologie de vos interlocuteurs
- La technique S.O.N.C.A.S

La découverte des besoins du client

• Rédaction d'un devis

Description rapide du projet à chiffrer

Décomposition de chacun des postes d'un devis

- Éléments techniques
- Éléments administratifs

Chiffrage en P.R suivant les critères de l'entreprise

- Fournitures spécifiques
- Savoir-faire
- Mise à disposition de machines, de techniciens, de robots...

Intégration de la marge et définition du P.V

Indication des prix et des différents délais

- Prise d'effet du contrat après signature
- Fourniture du produit
- Service vendu après réception
- Durée des essais
- Durée de l'établissement du rapport
- Délai de facturation et conditions
- Responsabilités

Mise en place d'un rédactionnel précisant les nouvelles prestations et un rappel de la totalité des

CENTRE NATIONAL DE LA FORMATION - CONSEIL EN ENTREPRISE CNF - CE
38 RUE DES MATHURINS PARIS - AGENCE DE MARNE LA VALLEE : 01.64.21.09.94
Internet : www.cnfce.com E-mail : info@cnfce.com - FAX : 01.64.72.03.69

prestations de la société

Connaissance de la concurrence et comparaison

• La remise du devis

Conduite de l'entretien physique ou téléphonique (à définir)

Techniques d'argumentation

Les objections et leur traitement

Présentation et défense du prix

La conclusion

Organiser son suivi

• La vente....et après !

Le suivi de commande et de réalisation

La fidélisation des clients

Les 5 règles à connaître :

- Conserver ses clients coûte moins cher qu'en acquérir de nouveaux
- Tous les clients ne sont pas égaux
- Les clients satisfaits ne sont pas nécessairement fidèles
- La connaissance de ses clients vaut de l'or
- Des conditions financières ne créent pas la loyauté sur le long terme