

Votre contact

Monsieur Virgile CURTIT
03 88 35 35 38

Durée

1 jour
7 heures

Public

Chef d'entreprise, gérant, personnel
d'encadrement
Responsable technique RGE (Reconnu Garant de
l'Environnement) de l'entreprise

Prérequis

Avoir suivi le module FEEBat RENOVE

Effectif

Minimum 6 participants
Maximum 12 participants

Moyens pédagogiques et techniques

Diaporama
Etude de cas
Quiz

Formateur

Formateur qualifié Feebat

Suivi et évaluation

Apports théoriques (diaporama, vidéo,
photos)
Travaux en sous-groupe, études de cas, jeux de
rôle
Exercices pratiques (« Vous, vos clients
et le RGE », quizz visuel stagiaire, exercice «
PingPong », questionnaire
d'autodiagnostic)

Informations complémentaires

Objectifs de la formation

Maîtriser les avantages commerciaux apportés aux entreprises grâce à la mention RGE

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de :

- Connaître les principaux outils et techniques commerciales pour développer son CA
- Connaître et savoir valoriser les avantages de la mention RGE pour son client
- Etre convaincu de l'intérêt de développer sa posture de conseil auprès de ses clients
- Avoir une vision claire des différentes étapes d'un entretien client efficace
- Etre conscient de l'importance du premier contact avec son client
- Connaître les principales attentes et motivations d'un client lors de son projet de rénovation
- Savoir « découvrir » les besoins de son client
- Savoir faire la différence entre les caractéristiques techniques d'une offre de travaux et ses avantages pour le client
- Savoir répondre aux objections de son client
- Savoir trouver le bon moment, le mot et le ton justes pour conclure la vente

Contenu

Introduction

Présentation des objectifs
Recueil des attentes
Présentation du contenu, pédagogie et organisation pratique

1. Savoir valoriser sa mention RGE pour développer son chiffre d'affaires (CA)
Vos pratiques actuelles concernant le RGE ?
Le RGE, un atout pour mieux s'organiser au niveau commercial et optimiser son fonctionnement (les différents outils de commercialisation)
Le RGE, pour mieux répondre aux attentes de nos clients
2. Savoir se positionner comme conseil auprès de son client
 - Le « preneur d'ordre » et le « vendeur conseil »
 - Les techniques de communication pour établir une relation de confiance avec son clientLes principales étapes de l'entretien / client
La check-list préparation
Le « crédo » du client
3. Savoir diagnostiquer le vrai besoin du client
Les principales motivations du client
Les comportements à développer en phase de découverte
4. Savoir concevoir et argumenter une offre d'amélioration énergétique à partir des besoins du client
 - Rappel des points clés du module RENOVE
 - Les techniques pour argumenter une offre de travaux à son client
5. Savoir convaincre son client de la pertinence de son offre
 - Le traitement des objections du client
 - Entraînements en situations concrètes
 - Savoir conclure la vente

Conclusion / Évaluation

