

Programme pédagogique : « Transformer nos devis en signatures »



Les prérequis : tout collaborateur de l'entreprise ayant une relation commerciale avec les clients

Objectif pédagogique : maîtriser la démarche de vente de devis, de la prise de contact jusqu'à la relance : devenez un partenaire à valeur pour vos clients

Public : les collaborateurs ayant une action de relance de devis auprès des clients de l'entreprise

Durée : 20h de formation soit 5 x 2h de classes virtuelles accompagnées de 5 x 2h de séances de travail individuel (via plateforme à distance Teams)

Le contenu détaillé du parcours :

Classe Virtuelle N°1: REUSSIR VOS RDVs: DES ENTRETIENS STRUCTURES.

La démarche pour accroître le taux de transformation de vos devis.

Réussir vos 1ers RDV (physiques ou par téléphone) avec le client :

- Les impératifs pour un « bon » RDV: conduire un entretien structuré
- Les 6 étapes incontournables pour renforcer votre impact et vous démarquer de la concurrence.
- Conduire des entretiens structurés et rigoureux en sachant faire preuve de flexibilité et d'adaptabilité. Avoir le bon réflexe au bon moment face à tout type de situation et de client.

Travail individuel N°1: Présentation Entreprise /Présentation individuelle

Classe virtuelle N°2: COMMENT DEVELOPPER ET RENFORCER VOTRE IMPACT ?

S'adapter en permanence en fonction du client.

Quelle technique pour mesurer votre impact et votre probabilité de signature.

- Comment se préparer et adapter ses objectifs en direct avec le client ?
- Quelles techniques pour bien lancer votre rendez-vous ?
- Adopter le bon comportement en fonction de la situation.

Travail individuel N°2 : Test de comportement en situation / travail sur la technique pour bien introduire son RDV

Pour rendre cette formation pragmatique et applicable au quotidien de votre métier, vous ne **travaillerez pas** sur des cas théoriques mais **sur vos propres situations et devis, pendant et entre chaque classe virtuelle.**

Classe virtuelle N°3: LES TECHNIQUES POUR DECOUVRIR LE CLIENT ET PERSONNALISER VOTRE DEVIS.

Savoir détecter les priorités du client :

- Conduire une bonne découverte – Quels supports, quelle trame utiliser ?
- Savoir influencer
- Quelle technique pour montrer au client qu'on l'écoute

Travail individuel N°3 : Préparation du listing des questions de découverte + mise en pratique sur situations réelles (utilisation de trame support en RDV)

Classe virtuelle N°4: CONSTRUIRE ET PRESENTER DES DEVIS ADAPTES A CHAQUE CLIENT.

Expliquer comment on va travailler avec le client et lui donner envie.

- Présenter vos devis: le fond et la forme.
- Quelle technique d'argumentation ?
- Savoir argumenter et présenter les avantages pour le client.

Travail individuel N°4 : travail sur présentation du devis fond + forme

Classe virtuelle N°5: TRAITER LES OBJECTIONS - RELANCER VOS DEVIS.

- Quelles techniques de traitement des objections ?
- Traiter l'objection PRIX.
- Quand et comment relancer vos devis et avec quel comportement ?
- Traiter les dernières résistances du client
- Signer l'affaire.

Travail individuel N°5 : résultat du test de comportement + plan d'action individuel sur les 3 zones prioritaires à travailler pour chaque participant + évaluation en ligne du parcours