



Formation Techniques de vente



Public concerné :

- Personnes au contact de la clientèle ayant pour mission de présenter et vendre des menuiseries

Compétences acquises à l'issue de la formation :

- Identifier les différentes sources de contact et s'en servir
- Connaître l'offre de produits Batistyl en termes de bénéfices et avantages
- Définir un plan de vente commercial et favoriser la vente dynamique

Durée de formation :

- 3 jours



Programme de la formation :

- Présentation des produits Batistyl et des outils d'aide à la vente
- Visite des ateliers de production
- Identification des contraintes réglementaires (fiscales, financement...)
- Construction d'un argumentaire produit
- Identifier les sources de contacts et connaître les techniques de prise de rendez vous
- Les codes et comportements en vente aux particuliers
- Présentation de la vente dynamique
- La gestion de son temps et de sa semaine de travail
- La fixation de ses objectifs, mesure de ses performances et analyse de ses écarts
- Exercices pratiques

Coût de la formation :

- 180 euros par jour et par personne (prise en charge par votre OPCA possible, le règlement de la formation s'effectue par chèque au moment de l'inscription)

Moyens pédagogiques humains et matériel :

- Des formateurs internes et externes de qualité
- Un espace industriel avec différents murs de pose
- Une salle de formation adaptée au bien être et bon apprentissage des participants
- Un accompagnement dans l'organisation de la restauration et de l'hébergement
- La délivrance d'une attestation de formation