ÉCHOBAT DÉVELOPPEMENT
ORGANISME DE FORMATION DU RÉSEAU DE L'ÉCOCONSTRUCTION SOLIDAIRE

PROGRAMME DE FORMATION

# Développer ses compétences à vendre ses prestations

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer une culture commerciale dans l'entreprise
- Améliorer l'efficacité de ses rendez-vous commerciaux
- Mener un entretien commercial
- Savoir conclure une vente

## LE PROGRAMME DE FORMATION

1. **Clarifier sa stratégie commerciale**
   - Quelles sont les prestations que je veux commercialiser ?
   - Image de mon cabinet ? Image que je souhaite développer ?
   - Mes clients : qui sont-ils ? Quel type de clientèle je souhaite
   - Ma zone géographique d'intervention ?
   - Mes conditions de vente ?

2. **Développer des moyens commerciaux**
   - Mes supports de communication externe ?
   - Mon site internet ?
   - Mon fichier commercial : quelle est sa nature ? Comment est-il renseigné ?
   - Mes aides à la vente : book, échantillons, témoignages de clients, … ?

3. **Réussir un entretien de vente**
   - Savoir préparer un entretien commercial
   - Les principales phases d'un entretien de vente
   - Savoir traiter des objections
   - Savoir négocier
   - Savoir conclure un entretien de vente

4. **Mettre en place un plan d'actions commerciales**
   - Pour améliorer son image
   - Pour gagner de nouveaux clients
   - Pour augmenter l'efficacité commerciale de l'entreprise : ratios devis acceptés/devis réalisés
   - Pour améliorer la réactivité de l'entreprise



## Livrables

- Support de formation
- Supports de vente

## Déroulement et moyens pédagogiques :

- Formation : Apports théoriques sur la stratégie commerciale, l'entretien de vente. Retours sur expériences, analyses.
- Régulation : Ajustement des représentations des membres de l'équipe, des processus de fonctionnement.
- Opération : Travail à partir de solutions opérationnelles à mettre en œuvre via des plans d'actions et des cas concrets personnalisés au cadre de travail de chaque apprenant.
- Plateforme utilisée : KROQI : La plateforme web d'accès gratuit pour tous les professionnels de la construction et de l'aménagement

ÉCHOBAT Développement | 1 rue du marché commun 44300 Nantes | 02 85 52 24 54 | 07 76 01 52 45 | formation@echobatdev.fr
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 52440830644 auprès du préfet de région des Pays de la Loire
SIRET : 839 662 814 00038 – TVA intracommunautaire : FR73839 662 814 – Code APE : 8559B