

Intégrer vos concepteurs-vendeurs dans le cadre d'une démarche très opérationnelle

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maitriser l'accueil et la découverte du client
- Savoir élaborer un projet cuisine ou aménagement intérieur (préparation à réalisation du dossier technique)
- Maitriser la négociation et la vente d'un projet
- Savoir suivre la mise en œuvre d'un projet
- Savoir mettre en œuvre des plans d'actions et suivi de son action commerciale

PROGRAMME Les 5 blocs de compétences du référentiel CQP

Les spécificités signées CP Consulting

Formation présentiel, distanciel et classe virtuelle, e-learning

- Une implication collective
- Étape 1 : Bases et autonomie
- Étape 2 : Ancrage et performance

Une implication collective

- Lancement avec tuteurs et participants
- Des outils de suivi exclusifs
- Autoformation

Acquérir l'autonomie : 4 semaines

Découverte métier distanciel

- Opportunité CA, marché, concurrence nationale et locale ...
- Offre et découverte magasin
- Découverte gamme et produit
- Pose et impact : pose dans la relation client
- Découverte méthode de vente

Connaissance produit (présentiel)

- Matériaux Gamme
- Électroménager
- Dessin à la main - Zoning

Logiciel de dessin

- Utilisation du logiciel
- Mise en valeur et décoration

Démarche de vente (présentiel)

- Attitude droit au but
- Accueil découverte
- Argumentation / Objection
- Négociation, Conclusion, Vente

Après être devenu autonome, consolidation et performance

- * Relance et suivi
- * Législation et calculs commerciaux

De la vente à la visite de fin de chantier - (Classe virtuelle)

- Circuit administratif de la commande (Préparation à passation des commandes)
- Gestion des SAV
- Suivi et visite fin de chantier

Fixation et performance : accueil découverte et le digital dans le métier - (en présentiel)

- Mesure des acquis
- Rappel des fondamentaux
- Entraînement

Fixation : Relance, négociation, conclusion - (en présentiel)

- Relance, suivi, parrainage
- Mesure des acquis
- Rappels fondamentaux
- Entraînement

Fixation : Accroître son taux de transformation et promo - (en présentiel)

- Analyse - grille d'analyse et décisions
- Savoir concrétiser plus et plus vite
- Réussir une promo

Évaluation intermédiaire et certification - (Jury composé d'experts indépendants)

- Évaluations intermédiaires
- Préparation à la soutenance
- Jury : vente et dossier pro

DURÉE

259 h en formation

PUBLIC CONCERNÉ

Salariés de la branche, reconversion, demandeur d'emploi

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis

TARIF

Inter : 4536 € HT / pers (minimum 10) / Intra : nous consulter

MOYENS D'ORGANISATION ET

DELAIS D'ACCES

Présentiel, distanciel, classe virtuelle
Le délai d'accès est à convenir avec le client

METHODES MOBILISEES

Mise en situation / Participation active des stagiaires
Exercices ludiques
Vidéoprojecteur / Paperboard

EVALUATION, SUIVI ET

ACCOMPAGNEMENT

Évaluation : via Batiéval
Suivi : via Batisuivi
Accompagnement et suivi personnalisé par nos formateurs experts métier

INTERVENANT EXPERT

Expert Batiforces et Claude Pras expert CNEFOP