

METHODES DE VENTE APPLIQUEES AUX EPI CONTRE LES CHUTES DE HAUTEUR

Développer des ventes dans le domaine des travaux en hauteur nécessite des compétences spécifiques qui ne sont pas seulement techniques. C'est en posant les bonnes questions que l'on peut donner confiance aux clients.

À l'issue de la formation, vous saurez :

Questionner les clients, déterminer vos critères de sélection et les argumenter, élaborer un plan de vente adapté au profil de vos clients utilisateurs.

PUBLIC	EFFECTIF	DURÉE	PRÉ-REQUIS
Équipes commerciales des distributeurs Formation accessible aux personnes à mobilité réduite	10 maximum	7 heures (global)  420mn	Sensibilisation aux travaux en hauteur

ÉVALUATION / QUIZZ  30mn

Objectif : Savoir questionner le client afin de définir son besoin et être capable de construire son offre technique.

Exercices jeu de questionnement animé par le formateur ; exercices de sélection des équipements sur des situations illustrées. Synthèse réalisée par la construction d'un arbre de décision et présentation de THE SOLUTION

120mn 

Objectif : Être capable de faire un comparatif technique de différents produits sur le marché.

Exercice pour pratiquer des comparatifs techniques, de façon écrite, et orale, en fonction d'un questionnement préalable du client. Le comparatif doit être ciblé et pertinent.

60mn 

Objectif : Être capable de construire une offre technique.

Exercice sur la base du catalogue : la segmentation et la qualification de la base clients doit permettre de construire son plan de vente.

90mn 

Objectif : Être capable d'argumenter une offre technique.

Exercice sur la base du catalogue et jeux de rôle afin de simuler des entretiens de vente, en jouant les différentes phases : préparation, introduction, questionnement, argumentation, réponses aux objections, conclusion.

120mn 

N° DE DÉCLARATION D'ACTIVITÉ DE PRESTATION DE FORMATIONS

82 69 13281 69

CERTIFICATS

Remise de certificats nominatifs.



SITE

TR 00 002 01 : Formation sur le site de KRATOS SAFETY (Heyrieux, 38).



MAJ : 02/2024