

DÉMARCHE COMMERCIALE - EXPERT

Mener avec succès son entretien de vente

Objectifs

À l'issue de cette formation, les stagiaires sont capables de :

- **utiliser** les outils de communication adaptés pour capter de nouveaux clients
- **conduire un entretien de vente** jusqu'à la signature du client en respectant les étapes clés
- **mettre en place l'évaluation de la satisfaction** de leurs clients

Programme

- Saisir les opportunités de rebond commercial chez ses clients
- Utiliser les outils adaptés à ses actions pour capter de nouveaux clients : salons Grand Public, Web, tracts, plaques véhicules, chantiers...
- Les différentes étapes de l'entretien de vente
 - Pratiquer la prise de leadership dans un entretien de vente
 - Présenter son entreprise
 - Utiliser la force de l'écoute active
 - Exposer ses arguments
 - Répondre aux objections
 - Engager le client vers la signature
- Mettre en place l'évaluation de la satisfaction de mes clients
- Exercices de cas, mises en situation

Méthodes et moyens pédagogiques

Exercices pratiques

- Mises en situation d'entretien de vente

Apports théoriques

- Supports de formation remis aux stagiaires
- Mémentos sur les différents thèmes abordés

LES + DE CETTE FORMATION

- Passer d'une posture d'écoute à une posture de prise de contrôle de l'entretien pour une bien meilleure efficacité
- Remise d'outils pédagogiques et digitaux pour faciliter votre quotidien dans la recherche de nouveaux clients et leur satisfaction
- Partage d'idées et d'astuces
- Réalisation d'entretiens de vente dans des espaces dédiés reproduisant l'environnement chez un client
- Remise de fiches de synthèse permettant une relecture rapide pour réviser avant d'entrer chez son client



VOTRE BÉNÉFICE

Augmentez vos performances commerciales en adoptant une posture de contrôle de l'entretien de vente

NOMBRE DE PARTICIPANTS



8 maximum par session

DURÉE



1 jour, soit 7 heures

Public concerné

Installateurs électriciens, installateurs chauffagistes, experts en rénovation

Pré-requis

Aucun pré-requis

Parcours conseillé

CLM 1-56 ▶ [TRV 1-57](#)

Tarif par stagiaire

270€ HT, soit 324€ TTC

Moyens d'encadrement

Formateurs aux compétences techniques spécifiques métier et aptitude pédagogique

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis sous forme de QCM individuel / Attestation de formation

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

☎ 04 72 10 27 69

www.thermor-pro.fr

RUBRIQUE FORMATIONS

À retourner par courrier accompagné du règlement à :
CESC - Service formation - 13 boulevard Monge
69330 MEYZIEU

Tél. : **04 72 10 27 69**
cesc.formation@groupe-atlantic.com

RÉFÉRENCE DE LA FORMATION

CHAUFFAGE ÉLEC.

- CEL 1-56** / Sélection et vente - Conseil
- TRV 1-57** / Démarche commerciale - Expert
- TRV 1-58** / Nouveaux produits chauffage & clim
- FEE 1-02** / FEE Bat Module RENOVE
- FEE 8-02** / FEE Bat Module RENOVE digital
- AGR 1-19** / Habilitation électrique
- AGR 1-26** / Recyclage habilitation électrique

CHAUFFE-EAU

- ESE 1-56** / Montée en gamme
- ESE 1-58** / Sélection et vente CETHI
- ESE 1-03** / Installation CETHI
- ESE 1-04** / SAV CETHI
- AGR 1-21** / QualiPac module CET
- AGR 1-06** / QualiPac

RÈGLEMENTATION

- TRV 8-02** / Aides financières
- TRV 8-06** / F-GAS
- TRV 8-03** / R32
- TRV 1-03** / R32

CLIMATISATION

- CLM 1-56** / Sélection et vente - Conseil
- TRV 1-57** / Démarche commerciale - Expert
- TRV 1-58** / Nouveaux produits chauffage & clim
- CLM 1-53** / Installation
- CLM 1-10** / Entretien
- CLM 1-06** / SAV
- AGR 1-00** / Systèmes thermodynamiques
- AGR 1-01** / Préparation
- AGR 1-05** / Manipulations
- AGR 1-03** / Examen

PARTICIPANTS

NOM	PRÉNOM	E-MAIL DU PARTICIPANT	DATE	LIEU

ENTREPRISE

Raison sociale* :

Contact administratif : Madame, Monsieur :

N° Siret* :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tél. : Email :

Vous êtes : Installateur Autre, précisez :

FACTURATION

Passez-vous par un organisme financeur de formation ? Oui Non

- Organisme financeur : OPCO de la Construction (Constructys...)
 OPCO des Entreprises de proximité (AGEFOS PME...)
 OPCO des Entreprises de services à forte intensité de main d'œuvre (Opcalia...)
 Autre, précisez :

Si nous ne recevons pas l'accord de prise en charge avant la formation, la facture sera adressée et ne pourra faire l'objet d'aucune modification

VOTRE COMMERCIAL THERMOR

Nom : Prénom :

Ci-joint chèque(s) libellé(s) à l'ordre de CESC, **en TTC**, en règlement du ou des stages.

Nous vous remercions d'établir un chèque par session.

Date : / / Signature⁽¹⁾ :

Cachet de l'entreprise

Est-ce que le ou les stagiaires ont besoin d'un aménagement spécifique pour suivre la formation ?

Oui. Le(s)quel(s) : Non

En cochant cette case, j'atteste que le stagiaire dispose des pré-requis indiqués dans la fiche programme et accepte de transmettre toutes pièces justificatives à l'organisme de formation

⁽¹⁾ La signature de ce bulletin vaut acceptation sans réserve de nos conditions générales.

Les conditions générales et le règlement intérieur applicable à nos formations sont disponibles sur notre site www.thermor-pro.fr