



DÉMARCHE COMMERCIALE - CONSEIL

Organiser sa démarche commerciale pour améliorer ses ventes de chauffage électrique – Niveau conseil

Objectifs

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

- **identifier** les leviers du marché du chauffage électrique
- **présenter** la solution adaptée en réponse aux attentes de leurs clients
- **argumenter** sur leur savoir-faire et se différencier face à la concurrence

Programme

- Distinguer le marché de remplacement des appareils de chauffage électrique
- Situer le consommateur dans son parcours d'achat
- Identifier les rapports de force : pros / sites marchands en ligne / GSB
- Situer la gamme des appareils de chauffage électrique
- Adapter la puissance de chauffage à la pièce
- Détecter les motivations d'achat d'un consommateur
- Maîtriser la phase d'argumentation « Produits, Marque »
- Valoriser sa prestation professionnelle
- Exercices de cas, mises en situation

Méthodes et moyens pédagogiques

Exercices pratiques

- Démonstration de la chaleur douce
- Démonstration du fonctionnement du pilotage à distance Cozytouch
- Mises en situation d'entretien de vente

Apports théoriques

- Apports théoriques à l'aide d'une vidéo projection de supports animés en interactivité et échanges formateur-stagiaires et stagiaires-stagiaires
- Mémentos sur les différents thèmes abordés
- Tablettes mises à disposition contenant les applications digitales nécessaires
- Supports de formation remis aux stagiaires

LES + DE CETTE FORMATION

Vous permettre de repositionner votre entreprise sur le marché du chauffage électrique, marché dynamique

- Remise d'outils pédagogiques et digitaux pour faciliter votre quotidien
- Partage d'idées et d'astuces
- Tous les produits de la gamme en situation de fonctionnement
- Maquettes pédagogiques permettant de simuler une installation complète



VOTRE BÉNÉFICE

Maîtrise les différentes technologies pour répondre aux motivations de vos clients, les convaincre et gagner en efficacité commerciale

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

CEL 1-56 ▶ TRV 1-57

Tarif par stagiaire

260€ HT, soit 312€ 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** / Démarche commerciale - Conseil
- TRV 1-57** / Démarche commerciale - Expert
- FEE 1-02** / FEE Bat Module RENOVE
- AGR 1-19** / Habilitation électrique
- AGR 1-26** / Recyclage habilitation électrique


CHAUFFE-EAU

- ESE 1-56** / Montée en gamme
- ESE 1-53** / 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 

CLIMATISATION

- CLM 1-56** / Démarche commerciale - Conseil
- TRV 1-57** / Démarche commerciale - Expert
- CLM 8-54** / Découverte technique 
- 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