



Responsable d'une entreprise de pose d'éléments en aluminium d'enveloppe extérieure du bâtiment

Mixte – Distanciel + Présentiel

Module 1 : Accueil, Conseil et Vente (4 jours ½)



DURÉE et DATES

- 31,50 heures soit 4 jours ½
- Dates à définir ensemble

COÛT DE LA FORMATION

- **1 125 euros HT**
- Possibilités de prise en charge par votre OPCO

DÉLAI D'ACCÈS

- 7 jours

LIEU pour le présentiel :

- DAL'ALU – Site ALUCAMPUS

CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- Société DAL'ALU
Z.A. La Prade
Rue des Girolles 33 650
Saint-Médard d'Eyrans
- formations@alucampus.fr
- www.dalalu.fr
- www.alucampus.fr
- Tél : 05 56 67 40 40/49
- Mob : 07 63 46 58 27

MODALITÉS

- Capacité d'accueil : 4 min.
- Feuille d'émargement
- Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
- DAL'ALU SAS
SIRET 438 705 238 000 22
- Numéro d'enregistrement de l'organisme de formation
75 33 10438 33
- En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité de la formation et l'adaptation.

OBJECTIFS

- Mieux me connaître pour être plus efficace dans mon rôle de commercial
- Identifier la prescription dans le domaine d'activité du bâtiment
- Appliquer les règles de la prospection et de la vente dans son futur domaine d'activité

PUBLIC CONCERNÉ et PRÉREQUIS

Toute personne ayant un niveau baccalauréat ou une expérience significative en lien avec le développement commercial, la gestion d'entreprise ou le domaine technique du bâtiment. Aucun prérequis n'est nécessaire.

PROGRAMME

- **Maîtriser le savoir-être dans le commerce**
 - Mieux se connaître
 - Développer son leadership relationnel en face à face, renforcer sa force de persuasion en clientèle
 - Connaître et adopter les bonnes postures lors de ses rendez-vous commerciaux : travailler sa communication commerciale
- **S'approprier la démarche de la prescription : approche client « professionnel » dans le bâtiment**
- **Connaître les fondamentaux de la vente**
 - Structurer méthodiquement un entretien de vente
 - Découvrir avec précision le client, son projet et son budget
 - Gagner la confiance du client par des conseils ciblés (les 3C)
 - Mettre en avant les + produits et entreprise
 - Savoir traiter les objections les plus courantes
- **Connaître la prospection pour gagner des nouveaux clients**
 - Organiser sa prospection
 - Décrocher des rendez-vous de prospections qualifiés
 - Réussir son entretien prospect en face à face
 - Construire son plan de prospection

NOS ATOUTS

- **Modalités pour les classes virtuelles (Teams)** : accès à Internet, disposer d'une sortie audio sur son ordinateur, téléphone ou tablette, idéalement disposer d'un casque
- **Concret** : des outils et des grilles de lecture directement applicables et simples à utiliser au quotidien
- **Expérimentation** : nous allons vivre des situations et nous mettre en situation sur des cas fournis par votre expérience
- **Modalités pédagogiques** : Apport d'outils et de modèles, Echanges de pratiques et d'expérience
- **Modalités d'évaluation** : mise en situation professionnelle, jeux de rôle, exercices pratiques avec des supports ludiques