



AMBASSADEUR - INSTALLATEUR Devenir l'ambassadeur de l'entreprise

100% PRÉSENTIEL

Vous souhaitez aborder les bonnes pratiques à adopter avec les installateurs de manière ludique, cette journée a été construite pour VOUS.

À l'issue de la formation, les installateurs seront capables de :

- Identifier et adopter les bonnes pratiques comportementales des installateurs DAL'ALU durant les 4 étapes des travaux



PROGRAMME

Ambassadeur - Installateur





Trophée
AMBASSADEUR - INSTALLATEUR

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- ❑ François **LEMAIRE** - ALTHAIS Développement

DURÉE et HORAIRES

- ❑ 7 heures soit 1 jour
- ❑ 8:30-12:30 14:00-17:00

DATES

- ❑ Nous consulter pour connaître la prochaine date
- ❑ Session **INTRA-ENTREPRISE** dates à définir ensemble

COÛT DE LA FORMATION

- ❑ **349 euros** HT pour la session à l'Alucampus
- ❑ Nous consulter pour la session **INTRA-ENTREPRISE**
- ❑ Possibilité de prise en charge par votre OPCA

DÉLAI D'ACCÈS

- ❑ 7 jours

LIEU

- ❑ DAL'ALU – Site **ALUCAMPUS**
Ou **INTRA-ENTREPRISE**

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.

AMBASSADEUR - INSTALLATEUR Devenir l'ambassadeur de l'entreprise

100% PRÉSENTIEL

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Jeux de plateau inspirés de situations réelles vécues dans le métier d'installateurs DAL'ALU

Bonnes pratiques conçues en concertation avec un professionnel de notre réseau

Remise d'un trophée AMBASSADEUR-INSTALLATEUR DAL'ALU

PUBLIC CONCERNÉ / PRÉREQUIS

Ce programme est destiné à des installateurs du réseau DAL'ALU et aucun prérequis n'est nécessaire.

PROGRAMME de FORMATION

Maitriser son image et son savoir-être tout au long des travaux

Intégrer les différents enjeux du technicien (Travaux + fidélisation)

Maitriser les 4 x 20, dès les premiers instants de la relation

Réussir la prise de contact

Associer professionnalisme et comportement

Savoir représenter son entreprise

Personnaliser la relation client pour le fidéliser

Savoir gérer les différents types de clients

S'affirmer en douceur et avec diplomatie

Gérer les différentes réclamations

Être orienter solution

Avoir l'esprit d'équipe

Renforcer l'image de l'entreprise avant de partir

Maitriser le bilan « fin de chantier » et la prise de congé, dernier contact avec le client.

Connaitre les enjeux commerciaux de son entreprise

Mettre en action les différentes actions commerciales

Plan d'action individualisé

NOS ATOUTS

- ❑ **Modalités pédagogiques** : Une pédagogie adaptée à la culture des techniciens installateurs. Une sensibilisation sur les bonnes pratiques du métier d'installateur au sein du réseau DAL'ALU
- ❑ **Modalités d'évaluations** : Mise en situation professionnelle – sketch et jeux de rôles