



PERFORMANCE TECHNICO-COMMERCIALE

100% PRÉSENTIEL



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- ❑ François **LEMAIRE** ALTHAIS
Développement
Formateur et coach certifié
- ❑ Equipe de formateurs internes

DURÉE et HORAIRES

- ❑ 21 heures soit 3 jours
- ❑ 8:45-12:45 14:00-17:00

DATES

Merci de nous consulter pour connaître la prochaine session

COÛT DE LA FORMATION

- ❑ 849 euros HT
- ❑ Possibilité de prise en charge par votre OPCO

DÉLAI D'ACCÈS

- ❑ 7 jours

LIEU

- ❑ DAL'ALU – Site ALUCAMPUS

CONTACT

Pour vous inscrire, merci de nous contacter

- ❑ Société DAL'ALU
Z.A. La Prade
Rue des Giroles 33 650
Saint-Médard d'Eyrans
- ❑ formations@alucampus.fr
- ❑ www.dalalu.fr
- ❑ www.alucampus.fr
- ❑ Tél : 05 56 67 40 40/49

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

JOUR 1 : Mon environnement de travail

- ❑ Identifier mes nouveaux interlocuteurs
- ❑ Se structurer avec les différents outils d'aide à la vente
- ❑ Reconnaître les points clés des processus techniques de mise en œuvre des éléments en aluminium pour les avancées de toit

JOUR 2 : Les fondamentaux de la vente.

- ❑ Définir la structure de l'entretien de vente
- ❑ Identifier les besoins et les motivations du prospect
- ❑ Utiliser une argumentation de façon ciblée

JOUR 3 : La prospection pour gagner des nouveaux clients

- ❑ Organiser ses actions de prospections
- ❑ Gérer des rendez-vous de prospections qualifiés
- ❑ Développer un mental de sportif de haut niveau

PUBLIC CONCERNÉ et PRÉREQUIS

Cette formation est destinée à toute personne du réseau DAL'ALU ayant une fonction commerciale dans l'entreprise.

Aucun prérequis n'est nécessaire.

NOS ATOUTS

- ❑ Une expérience de transmission de savoir-faire de plus de 30 ans
- ❑ **Modalités pédagogiques** : notre pédagogie allie exposés théoriques, démonstrations et exercices pratiques. La formation-action préparée sur-mesure pour notre réseau DAL'ALU.
- ❑ **Modalités d'évaluation** : mise en situation, QCM, exercices d'application, établir son plan d'action commercial selon ses préférences etc...

PROGRAMME

JOUR 1 : Mon environnement de travail

- ❑ Identifier la fonction de tous les interlocuteurs (visite d'usine et échanges avec le service production, logistique, de l'administration des ventes et du commerce etc...)
- ❑ Appréhender les outils d'aide à la vente (fiche PRODUIT et argumentaire)
- ❑ Comprendre le process technique de la mise en œuvre des éléments en aluminium pour l'enveloppe extérieure du bâtiment
 - Lexique et outillage
 - Les grandes étapes de profilage et de fabrication des éléments en aluminium pour les avant-toits



PROGRAMME (suite)

JOUR 2 : Les fondamentaux de la vente

- ❑ Structurer méthodiquement un entretien de vente
 - La présentation du déroulé de l'entretien
 - Le plan de vente : les étapes
 - Les verrous
- ❑ Découvrir avec précision le client, son projet et son budget
 - Le triangle de feu
 - L'art du questionnement
 - La reformulation
- ❑ 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

JOUR 3 : La prospection pour gagner des nouveaux clients

- ❑ Organiser sa prospection
 - Connaître et déterminer ses cibles prospects
 - Choisir ses moyens de prospections (approches directes ou indirectes)

Atelier : Construire mes outils de prospections
- ❑ Décrocher des rendez-vous de prospections qualifiés
 - Savoir qualifier ses interlocuteurs
 - Surmonter les différents barrages
 - Savoir rebondir sur les objections courantes
 - Accepter le refus

Atelier : Prise de rendez-vous téléphoniques
- ❑ Réussir son entretien prospect en face à face
 - Savoir adapter sa posture et sa communication
 - Connaître et analyser les besoins du prospect
 - Savoir argumenter pour influencer
 - Savoir conclure positivement l'entretien

Atelier : Mise en situation : entretien en face à face
- ❑ Construire son plan de prospection
 - Créer son rythme de prospection
 - Etablir un plan de suivi
 - Faire de chaque client, un nouvel apporteur d'affaires



PROGRAMME

PERFORMANCE
TECHNICO-COMMERCIALE

