



L'ANALYSE ET LA TRANSFORMATION DES DEVIS

Public :

Tout collaborateur ayant un contact avec la clientèle

Objectifs :

Suite à cette formation, le stagiaire sera capable de :

- ▶ Convertir ses devis en vente
- ▶ Argumenter vis-à-vis des offres de ses concurrents

Contenu :

- ▶ **L'étude concurrence :**
 - La recherche des offres concurrentes
 - La construction de contre-argumentaires
 - La mise en avant de ses propres avantages
- ▶ **La réglementation du devis :**
 - Les obligations légales en termes de réalisation de devis normalisé
- ▶ **La technique de réalisation d'un devis :**
 - La découverte des besoins et des raisons de la demande d'un devis
 - Les clés du devis 5 étoiles
 - L'argumentaire spécifique dans le cas du devis
 - L'attitude positive face aux clients et à la concurrence
- ▶ **La conversion des devis :**
 - La concrétisation immédiate du devis
 - Le suivi des devis et leur conversion en vente
 - Le suivi statistique et l'analyse
 - Les solutions pour développer la concrétisation des devis

Moyens pédagogiques :

Stage Intra-Entreprise alternant apports théoriques et mises en pratique. La formation se déroulera dans les locaux des participants. Le stage est animé par un formateur de la société optiKESformations.

Outils pédagogiques :

Apports théoriques à l'aide de diaporamas et mises en pratique sous forme d'exercices concrets et de manipulations.

Dispositifs de suivi :

Evaluation des compétences en début de formation, en cours et fin de stage par des mises en pratique.

Durée :

7 heures

Tarif :

Nous contacter

Sanction :

Attestation de formation