

Améliorer la réussite de ses devis

OBJECTIFS

Identifier les différents enjeux et contraintes internes afin d'élaborer un devis pertinent

Acquérir les techniques de présentation, d'argumentation et de relance des propositions afin de transformer son devis en commande

PROGRAMME

Synthétiser les besoins de son client en termes d'enjeux, de bénéfices attendus, de caractéristiques et preuves attendues

Rédiger efficacement ses devis : parler le langage du client, savoir équilibrer les informations techniques avec les arguments d'utilité client

Mettre en forme son devis, prendre du recul sur les formats standards des logiciels, et présenter les éléments utiles au client

Présenter son devis à son prospect et lui apporter de la confiance, de la logique et le petit plus d'émotion gagnante

Transformer ses devis en commandes au moment opportun : les « instants clefs » d'une signature : remise du devis, passage magasin, relance...

Maîtriser sa relance sur devis

Adopter un processus commercial gagnant : structurer son action commerciale du premier rendez-vous à la signature du devis

PUBLIC - PREREQUIS

Dirigeants d'entreprises, responsable commercial...

PEDAGOGIE

Méthode participative favorisant les échanges entre participants

Partage d'expériences

Exposé théorique des outils et des méthodes

Exercices d'application

MOYENS ET OUTILS

Exercices d'application

Etude de cas

INTERVENANT

Expert en comptabilité

MODALITES D'EVALUATION

Positionnement pré et post formation par le formateur

Bilan oral de fin de formation

Appréciation des acquis sur l'attestation de formation

Grille d'évaluation individuelle de fin de formation

DUREE

2 jours soit 14 heures

DATES

19-20 octobre 2023

Juin 2024

PRIX

425 € par stagiaire

CONTACT

Nathalie PRIN : 02 54 53 52 02

CCI CAMPUS CENTRE

16, place Saint Cyran

36000 CHATEAUROUX

02 54 53 52 00

www.campus-centre.fr

fpc@indre.cci.fr

Siret : 183 600 014 000 17

N° d'activité formation : 2436P000136