



SE FAIRE CONNAÎTRE ET VENDRE SES PRODUITS

FORMATION COURTE - COMMERCIAL



PROPOSER UN DEVIS CONVAINCANT

OBJECTIFS

- Maîtriser la conception et la présentation du devis de votre entreprise
- Augmenter les chances d'être choisi par les clients lors de la remise et de la relance

Une quantité trop importante de vos devis ne sont pas choisis, avec la perte de temps et d'énergie que cela impose ?

Vous manquez de temps pour finaliser une proposition et la relancer ensuite ?

Cette formation vous donne de nombreux outils et vous apporte les moyens d'augmenter votre nombre de signatures dans le but de développer votre chiffre d'affaires.

PRÉREQUIS

Se munir d'un devis ou offre de son entreprise pour une application personnalisée

DATES ET LIEUX

CMA Schiltigheim : 16 février 2018
CMA Mulhouse : 14 mai 2018

PUBLIC

Chef d'entreprise
Conjoint collaborateur
Associé
Tout salarié souhaitant optimiser sa conception de devis commerciaux

TARIF

210 €
Se renseigner sur les possibilités de prise en charge auprès de nos conseillères en formation

DURÉE

1 jour : 7 heures

INTERVENANT

Formateur Consultant expert en Management de la Relation Client ayant une grande connaissance du milieu de l'artisanat

CONTACTS

Conseillères en formation :

→ BAS-RHIN

Angélique DIEUAIDE
03 88 19 79 18
infofc67@cm-alsace.fr

→ HAUT-RHIN

Agnès LUSTENBERGER
03 89 20 84 55
infofc68@cm-alsace.fr





PROPOSER UN DEVIS CONVAINCANT



SE FAIRE CONNAÎTRE
ET VENDRE SES PRODUITS

PROGRAMME

1. Préparer sa proposition :

- ▶ connaître ses points forts et points faibles en lien avec son marché
- ▶ rassembler les informations sur les concurrents, leurs offres et les clients
- ▶ définir ses objectifs qualitatifs et quantitatifs et ses marges de manœuvre
- ▶ découvrir les spécificités du client professionnel et du client particulier

2. Rédiger un devis personnalisé :

- ▶ optimiser la lettre d'accompagnement pour promouvoir son entreprise et la relation client
- ▶ rédiger le devis détaillé selon les règles d'or pour mieux convaincre

3. Convaincre lors de la remise ou relance de votre devis :

- ▶ construire ses arguments pour vendre sa solution technique, commerciale et financière
- ▶ se positionner face à la concurrence et valoriser ses arguments
- ▶ préparer la réponse aux objections du prospect pour le convaincre définitivement

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel

Formation au plus près du contexte professionnel de chaque participant

Création de son propre devis détaillé à partir d'une offre de son entreprise

Échanges d'expériences et réponses aux questionnements des participants

Apport d'outils, de conseils concrets et pragmatiques

ÉVALUATION

Remise d'une attestation individuelle de formation

Questionnaire de satisfaction en fin de stage

