SE FAIRE CONNAÎTRE ET VENDRE SES PRODUITS

FORMATION COURTE - COMMERCIAL

PROPOSER UN DEVIS CONVAINCANT

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.

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

PRÉREQUIS

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

PUBLIC

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

DURÉE

1 jour : 7 heures

INTERVENANT

Formateur Consultant spécialisé Marketing Vente et expert de la dynamisation commerciale des entreprises artisanales

DATES ET LIEUX

CMA Schiltigheim : nous consulter
CMA Mulhouse : nous consulter

TARIF

245 € * pour les chefs d'entreprise (*prise en charge par le Conseil de la Formation de la CRMA Grand Est sous réserve de budget disponible)
210 € * pour les salariés (*prise en charge totale ou partielle par les OPCO)
Se renseigner auprès de nos conseillères en formation

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

Chambre de Métiers d'Alsace

PROPOSER UN DEVIS CONVAINCANT

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