



SE FAIRE CONNAITRE ET VENDRE SES PRODUITS

FORMATION COURTE – COMMERCIAL



PROPOSER UN DEVIS CONVAINCANT

OBJECTIFS

- Identifier les étapes préalables à la conception d'un devis commercial
- Établir un devis en respectant les règles de base
- Produire une présentation orale efficace pour appuyer un devis

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

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

DURÉE

1 jour : 7 heures

INTERVENANT

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

VALIDATION

Réaliser les exercices d'évaluation

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.

CONTACTS

GESTIONNAIRES DE FORMATION

Schiltigheim : gestionfc67@cm-alsace.fr 03 88 19 79 64

Mulhouse : gestionfcm@cm-alsace.fr 03 89 46 89 17

Colmar : gestionfcc@cm-alsace.fr 03 89 20 84 65

REFERENTS HANDICAP

Alsace :
Gabrielle PIGEARD gpigeard@cm-alsace.fr 03 89 46 89 75

ÉQUIPEMENT TECHNIQUE

Salles de formation dédiées : vidéoprojecteur, accès internet haut débit, parc informatique, salle de pause

LIEUX ET DATES

Formation proposée à Schiltigheim, Colmar et Mulhouse.
Pour connaître les dates, consulter la programmation sur :

- notre site internet : cm-alsace.fr
- notre plateforme de services : services.cm-alsace.fr

Fréquence de la formation : 4 sessions par an.

TARIF

210 € net de taxes

Se renseigner auprès de nos conseillères en formation pour obtenir un devis et connaître les possibilités de prise en charge.

Taux de satisfaction

91,5%



PROPOSER UN DEVIS CONVAINCANT



SE FAIRE CONNAITRE ET
VENDRE SES PRODUITS

PROGRAMME

1. Préparer sa proposition :

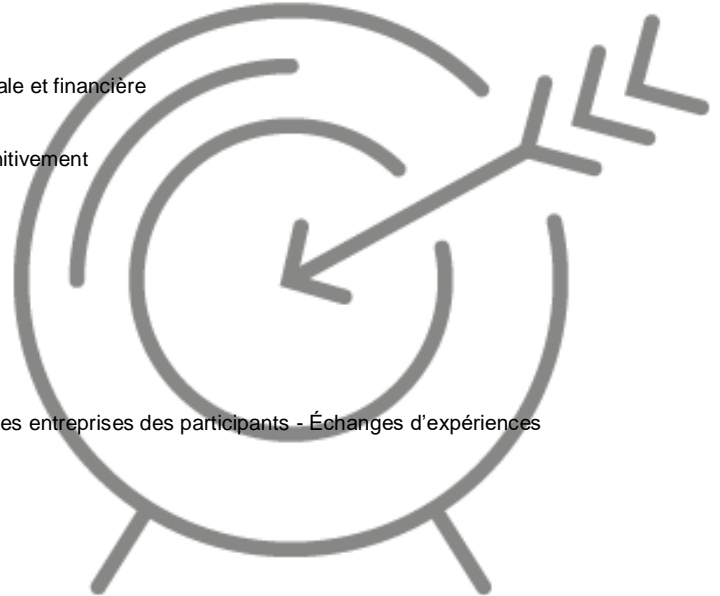
- connaître ses points forts et points faibles en lien avec son marché
- rassembler les informations sur les concurrents, leurs offres et les clients
- définir ses objectifs qualitatifs et quantitatifs et ses marges de manœuvre
- découvrir les spécificités du client professionnel et du client particulier

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

Pédagogie active et interactive - Personnalisation des outils au contexte des entreprises des participants - Échanges d'expériences entre pairs

Exposés - Exercices d'application

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation formative : questionnement groupe - synthèse stagiaire - mises en situation

Évaluation sommative : création d'un devis de son entreprise respectant les règles de présentation

[Conditions générales
de vente](#)

