



Rénover et Bâtir Durable

Savoir vendre ses compétences et les travaux d'améliorations thermiques

2 JOURS + 1 JOUR

Pourquoi suivre cette formation :

- ▶ **Valoriser son savoir-faire, son métier, son expérience**
- ▶ **Développer son activité sur le marché de la rénovation énergétique**
- ▶ **Augmenter le taux de transformation des devis**
- ▶ **Acquérir des méthodes simples pour convaincre ses clients**

Objectifs pédagogiques : Répondre aux attentes des clients avec une approche argumentée thermiquement et économiquement

Durée : 3 jours 220€ par jour. 660€ net de taxe pour le stage.

Financement : Remboursement. Déclaration préalable à prévoir.

Publics concernés : artisans souhaitant améliorer ses actions de commercialisation (de préférence ayant suivi au moins une formation FEEBat).

Méthodes pédagogiques actives : Formation basée sur des jeux de rôle et des mises en situation.

Formation « commerciale » adaptée au monde de l'artisanat.

Valorisation du savoir-faire et du potentiel de l'entreprise.

Validation de la formation : Remise d'une attestation de formation

Lieu : France entière

Atouts de cette formation : 3 étapes

- 2 jours avec ateliers pratiques et simulation sur logiciel d'amélioration thermique pour aide à la vente
- 2 à 3 semaines de mise en pratique auprès de vos clients
- 1 journée de retour d'expérience et d'approfondissement personnalisé

Contenu de la formation

Jour 1 : Les bases de la communication vendeur / client

Les comportements humains, les étapes clés d'une démarche commerciale, les techniques de vente. Exercices pratiques, jeux de rôles

Jour 2/ Comment conduire l'entretien jusqu' à démontrer le bénéfice pour mon client

Maitriser la palette d'arguments pour la rénovation énergétique des logements. Savoir faire accepter le montant de son devis. Savoir répondre aux objections. Exercices pratiques, jeux de rôles

Jour 3/ Débriefing après 3 à 4 semaines de mise en pratique sur le terrain.

Analyse des expériences individuelles
Mise en place d'une mesure de la satisfaction de ses clients. Savoir fidéliser et obtenir des recommandations de ses clients

Fab21 Formation

Fabrique 21, 120 Avenue du Port, 78955 Carrières-sous-Poissy

Ecodomaine Saint Pierre Azif, 14800 Deauville

SARL au Capital de 7500 euros - RCS d'Alençon

SIRET 444 158 281 00022 - APE 8559A - N° formation professionnelle : 25 61 00665

Contact : contact@fab21formation.fr