

Construire et vendre un devis

Pour comprendre l'efficacité commerciale d'un devis, de sa conception à la réponse à formuler au client, ce stage permet de confronter l'entreprise à sa situation individuelle et de l'amener à conclure la proposition avec le client.



ACCELERER LA DECISION DE SON CLIENT

① Objectif de la formation

- Pouvoir engager une **relation de confiance entre l'entreprise et son client.**
- Identifier les **attentes et besoins du client** et y répondre clairement.

② Programme

■ **Bien préparer sa visite chez le client**

Les techniques de communication non verbale
Créer une relation de confiance avec le client

■ **Etre à l'écoute des besoins**

Identifier précisément les besoins du client
Apprendre à faire parler le client
Vérifier la compréhension avec la technique de la reformulation

■ **Concevoir une réponse adaptée aux attentes du client**

Bien présenter un devis, transmettre l'image de l'entreprise, les erreurs à éviter

■ **Argumenter un prix, rassurer le client et le fidéliser**

La clarté et la pédagogie

③ Public concerné

Toute personne souhaitant **améliorer l'efficacité commerciale de ses devis et accélérer la décision d'achat ou de commande de son client.**

④ Modalités pédagogiques

- Animateur spécialisé en marketing et techniques de vente dans l'entreprise artisanale.
- Exercices pratiques : simulations et jeux de rôle, confrontation des situations individuelles
- Supports de formation

⑤ Durée

2 jours