

**Les objectifs :**

Transformer le maximum de devis en contrats définitifs.  
Définir les éléments à valider avant de faire un devis.  
Logique avant de se déplacer ou recevoir pour faire un devis.  
Se démarquer des fournisseurs potentiels.  
Apprendre à se vendre et à faire des ventes additionnelles.

**Déroulement du stage :**

1 jour : 7 heures.  
En intra ou inter (6 personnes maximum)  
Lieu à déterminer suivant la localisation des stagiaires.  
Déjeuner : xx €

**Barème**

Merci de demander  
**Emmanuel  
Moreira**  
par  
téléphone  
ou en ligne  
pour devis  
immédiat

**Acteurs concernés : vouloir... tout simplement...**

Pour une clientèle de particuliers ET professionnels  
Chefs d'entreprise, artisans, commerçants, professions libérales,  
chefs des ventes, commerciaux, ingénieurs d'affaires, attachés  
commerciaux, techniciens AV ou SAV,...

**Notre méthode :**

Déterminer vos attentes en amont du stage.  
Certains modules seront suivis de mini sketches.  
Échanges d'expériences du groupe et de leur vision.  
Debriefing individuel quelques jours plus tard.  
A votre disposition , pendant 3 mois par entretien téléphonique.

**Le programme sur une journée**

Apprenons à nous connaître.

Comment va se dérouler le stage ?

Pourquoi les concurrents sont si « forts » ?

Comment faire mieux ? Avec quels moyens ?

Téléphone : identifier les styles d'acheteurs et comment s'adapter en 5 minutes + mini sketches.

Téléphone : comment être sûr que la réalisation du devis pourra déboucher sur un contrat éventuel ?

La préparation avant d'aller chez le client.

Le planning à respecter.

Face au client : argumenter et convaincre avec quels moyens ?

Le contact et la découverte + mini sketches.

L'argumentation et les ventes additionnelles + mini sketches.

Avant de conclure. Conclusion et relance.

Debriefing du stage.