

PARCOURS ACHETEURS

Profil du stagiaire : Conseillers et Managers en Transaction

Prérequis : Avoir une fonction en lien avec la relation client

Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter en amont si vous souhaitez davantage de renseignements sur ce sujet

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Intégrer la marque et les valeurs
- Identifier les différents canaux de contacts avec l'acquéreur
- Appliquer une qualité de prise de rendez-vous
- Développer une posture assertive au bénéfice du client acquéreur
- Illustrer et dupliquer, les étapes du parcours du client acquéreur
- Soutenir et transmettre l'offre
- Planifier et animer le suivi des acquéreurs

PROGRAMME de la journée

- **Intégrer la marque et les valeurs**
- **Identifier les différents canaux de contact avec l'acquéreur**
- **Appliquer une qualité de prise de rendez-vous**
 - Déroulé du R0
- **Développer une posture assertive au bénéfice du client acquéreur**
 - Ancrer le bon positionnement dans la relation client : le MOI / la FONCTION et le RÔLE
 - Apprécier les outils d'une relation client réussie : écoute active et art du questionnement
- **Illustrer et dupliquer, les étapes du parcours client acquéreur**
 - Découverte du projet client
 - Administratif
 - Financier
 - Technique
 - Projet 4 appuis
 - Préparation de la visite
 - Déroulé de la visite
 - Retour visite
 - Qualité du feedback au propriétaire
- **Soutenir et transmettre l'offre**
- **Planifier et animer le suivi des acquéreurs**

FORMATION / MÉTHODE

- Diaporama power point et/ou Support papier de la formation – ATELIERS – Échanges interactifs oraux et exemples d'expériences
- Évaluation formative et/ou sommative - Évaluation de satisfaction du stagiaire en fin de formation - Remise d'une

PARCOURS ACHETEURS

attestation de présence et d'assiduité

- Plan individuel post-formation
- Synthèse après formation avec le commanditaire

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Ludique, sommatif et démonstratif
- Mode d'intervention : en présentiel
- Repas pris en commun selon les règles sanitaires du moment
- Mise à disposition d'une salle équipée d'une table et d'une chaise par participant, un projecteur, un écran de projection, un paper-board, des stylos feutres et le café d'accueil
- Mise à disposition et reproductions des supports de formation par le demandeur ou par nos soins

Durée : 7 heures/jour x 1 jour = 7 heures

Horaires : 9h à 12h30 / 14h à 17h30

Nombre de stagiaires : Inter entreprise (de 3 à 8 personnes)
ou Intra entreprise (entre 2 et 10 personnes)

Lieu : La ville sera indiquée sur la convention et l'adresse exacte au plus tard un mois avant la formation

Tarif : Voir document associé

Délai d'inscription : Min. 15 jours avant la formation si prise en charge par un Opérateur de Compétences. Sinon, min. 48H

Formateurs : Nadine Coquillat - Baptiste Coquillat