

# Réaliser un devis et le négocier

Présentiel - Synchrone

## Objectifs

Compétences visées : Atteindre mes objectifs et améliorer mon taux de transformation

### Public Visé

Chargé de clientèle, RA et Franchisé

### Pré Requis

- Avoir suivi les « les essentiels : le commerce chez Attila » sur Form'Toit
- Avoir suivi le module découverte/ argumentation
- Avoir un compte Atlas
- Avoir déjà suivi des modules de formation permettant de découvrir Atlas ou une expérience de l'ERP

## Objectifs pédagogiques et d'évaluation

A l'issue de la formation les stagiaires seront en capacité de :

- Prendre en compte les besoins du client en intégrant des informations pertinentes dans la réalisation d'un devis
- Réaliser un devis avec les bons outils et en appliquant une méthodologie
- Maîtriser les principales tactiques de négociation
- Négocier le meilleur compromis et arriver à un accord final gagnant/ gagnant.
- Maîtriser les process de validation pour conclure et projeter le client

## Parcours pédagogique

### 1. Le devis dans la démarche commerciale

- La démarche commerciale ATTILA,
- Les acteurs
- Les outils

### 2. Le devis dans la continuité du Bilan de Toiture

- Les principales étapes de la démarche commerciale
- Les trois livrables concomitants: le fil conducteur

### 3. La création d'un devis

- Les principales étapes de la réalisation du devis
- Le bilan de toiture, l'échange avec le TTA, les éléments clés à argumenter
- Méthodologie de création d'un devis

### 4. Présentation d'un devis :

- Préparation d'un devis et mise en situation de présentation
- Le devis contrat d'entretien

### 5. Pourquoi et comment négocier ?

- Restitution de la négociation et du closing dans l'entretien de vente
- Les objectifs de la négociation et du closing

### 6. Préparation de l'entretien de négociation

- Les éléments techniques et commerciaux de mon offre négociables et non négociables
- Définition des curseurs de négociation pour chaque élément négociable
- Préparation des scénarios de négociation

### 7. Mener mon entretien de négociation : Mises en situation/jeux de rôle

- Valorisation des prestations
- Les profits pour l'acheteur
- L'anticipation du devis en filigrane

### 8. la finalisation de l'entretien de vente

- Pourquoi et comment ?
- Le closing dans l'entretien de vente : élément décisif pour pérenniser la relation
- Le moment de reformulation de l'entretien de découverte
- Les différentes techniques de closing (reformulation bilan, principal acquis, alternative,...)

### 9. Clôture de l'entretien et projection du client dans la réalisation du contrat

- Le process
- Argumentaire : les outils, les phrases utiles, les arguments de poids du réseau

Ecole du Capital Toit - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 84 69 18038 69

- Reformulation de fin d'entretien
- L'acquiescement : validation des préconisations, l'engagement
- Les savoir-être à mettre en œuvre

## Méthodes pédagogiques

Présentiel, exposé, théorie, jeux de rôle, études de cas pratiques sur logiciel, échanges de pratiques vidéoprotection, ERP Atlas, Supports pédagogiques en ligne sur plateforme, Form'toit

## Qualification Intervenant-e-s

Formateur expert commerce

## Méthodes et modalités d'évaluation

Grille d'évaluation des mises en situation, Test de connaissances et enquête de satisfaction

## Modalités d'Accessibilité

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous contacter pour toute demande spécifique nécessitant une adaptation de la prestation (Réfèrent Handicap - zipperlin@attila.fr)

 **Durée** **Effectif**  
17.50 Heures 2.5 Jours 4 à 10 Participants



Contactez-nous !

Caroline SACHOT  
RESP DEV COMPETENCES

Tél. : 0238963690  
Mail : formation@attila.fr