

# Les outils commerciaux du réseau

Présentiel - Synchron

## Objectifs

Compétence visée : Faire vivre une expérience client au travers des outils commerciaux du réseau

### Public Visé

Chargé de clientèle, Responsable d'agence

### Pré Requis

- Avoir suivi le module "Penser à l'acte de vente dans l'élaboration de son devis (notamment outil devis facture)" + les "indispensables" Attila
- Maitriser les bases de l'offre Attila
- Connaître les principes et techniques de la lecture d'un toit
- Avoir déjà réalisé plusieurs devis (3 devis à envoyer au formateur préalablement à la formation)

## Objectifs pédagogiques et d'évaluation

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

- Utiliser le fil d'Ariane de la lecture d'un toit,
- Maitriser la fiche société,
- Comprendre et s'attarder sur les modes opératoires,
- Créer les supports pour faire vivre une expérience unique au client (Bilan toiture, devis et/ou Contrat d'entretien, facture, rapport de visite)

## Parcours pédagogique

### 1. Analyse des pratiques

- Analyse de devis : feed-back général
  - Aller plus loin avec la fiche société
    - o Bien la gérer pour gagner du temps
    - o Historique client
    - o Conditions règlements
    - o Répertoire et organiser toutes les informations
  - La compréhension de l'outil Atlas Devis-Facture : le fil d'Ariane du client au mode opératoire
- Démonstration, déroulé d'un cas pratique spécifique à la demande

### 2. Développement de la pratique professionnelle : mise en situation

Le client : analyse de son besoin

Déroulé du fil d'Ariane dans l'objectif de :

- Se comprendre en interne, communiquer de façon harmonieuse (bonnes photos, bons contenus, bon vocabulaire...)
- Comprendre les enjeux des documents commerciaux (vitrine Attila), donner du sens aux documents délivrés (Bilan toiture, devis et/ou Contrat d'entretien, facture, rapport de visite)
- Valoriser le savoir-faire au service de l'expérience client unique (concision, expression du besoin client précis, un vocabulaire unique)
- Se repérer/ situer le besoin dans l'espace
- Prévoir l'homogénéité des documents pour une harmonisation des pratiques (expérience multi-utilisateurs)

Délai d'accès : 3 semaines

## Méthodes pédagogiques

- Vidéoprojection: PPT ou prezi de présentation
- Accès Atlas Commerce
- Plateforme Form'Toit
- Etudes de cas
- Echange de pratiques, questionnements

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

-Système de visio conférence  
-Analyses de pratiques

## Qualification Intervenant-e-s

Formateur commerce

## Méthodes et modalités d'évaluation

- Test de connaissances en ligne en fin de formation - 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 (Référént Handicap - zipperlin@attila.fr)

 **Durée** **Effectif**  
7.00 Heures 1 Jour 2 à 6 participants



Contactez-nous !

Caroline SACHOT  
RESP DEV COMPETENCES

Tél. : 0238963690  
Mail : formation@attila.fr