

Boostez vos compétences sur Atlas : devis, factures, bilans de toiture et contrat d'entretien

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
- Maîtriser 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

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

- Utiliser le fil d'Ariane de la lecture d'un toit,
- Maîtriser 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

- Vidéo projection: PPT ou prezi de présentation
- Accès Atlas Commerce
- Plateforme Form'Toit

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

- Etudes de cas
- Echange de pratiques, questionnements

- Système de visio conférence
- Analyses de pratiques

Qualification Intervenant·e·s

Formateur commerce

Méthodes et modalités d'évaluation

Test de connaissances + cas pratique

Modalités d'accessibilité handicap

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



Durée

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

Effectif



Contactez-nous !

Caroline SACHOT
Partner Success Manager

Mail : formation@attila.fr