

Maîtriser la gestion des bilans de toiture, contrats d'entretien, devis et factures avec Atlas

A distance - Synchron

Objectifs

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



Public Visé

ASS, CC, RA, Franchisé



Pré Requis

Disposer d'un ordinateur, d'une connexion internet fiable et d'un espace de travail calme. Avoir accès à la base Atlas de l'agence.

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Appliquer le fil d'Ariane pour structurer la lecture et l'analyse d'un toit.

Renseigner et exploiter correctement la fiche société.

Analyser les modes opératoires afin d'identifier les étapes et informations essentielles.

Concevoir et utiliser les supports nécessaires pour offrir une expérience client complète et qualitative : bilan toiture, devis et/ou contrat d'entretien, facture et rapport de visite.

Parcours pédagogique

Étape 1 : Devis

Étape 2 : Les factures

Étape 3 : Le bilan de toiture

Étape 4 : Le contrat d'entretien

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active (travaux de groupe, échanges...), mises en pratique.

Moyens pédagogiques

Support de présentation et manipulation d'Atlas commerce.

Qualification Intervenant·e·s

Formateur Atlas



Méthodes et modalités d'évaluation

Évaluation des connaissances via questionnaire.

Modalités d'accessibilité handicap

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de contacter Caroline Da Silva pour toutes demandes de renseignements : cdasilva@attila.fr



Durée

7.00 Heures

1

Jour

Effectif

6 à 8 participants