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

VEN4.17

Présentiel - Synchrone

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

Etape 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

Evaluation 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

2 à 6 participants