

## CMV-13

# CHIFFRER ET VENDRE UN SERVICE TECHNIQUE : MAÎTRISER LES VENTES TECHNIQUES

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Augmenter le taux de transformation des devis en commande, améliorer le taux de marge brute
- Développer l'aspect commercial dans la réalisation des devis propres à un service technique
- Passer de la technique au commercial avec professionnalisme et efficacité

## CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Avant le devis : connaître les étapes clé de la prise d'information**
  - ✓ Maîtriser le plan de découverte du client : La psychologie de vos interlocuteurs
  - ✓ Maîtriser la technique **SONCAS** et la découverte des besoins du client
- **Savoir rédiger un devis avec méthode et marketing**
  - ✓ Rédiger une description rapide du projet à chiffrer
  - ✓ Savoir décomposer chacun des postes d'un devis
    - Éléments techniques
    - Éléments administratifs
  - ✓ Réaliser un chiffrage suivant les critères de l'entreprise
    - Fournitures spécifiques
    - Savoir-faire
    - Mise à disposition de machines, de techniciens, de robots, etc.
  - ✓ Assurer l'intégration de la marge et la définition du prix de vente
  - ✓ Rédiger les conditions générales de vente : Indication des prix et des différents délais
    - Prise d'effet du contrat après signature
    - Fourniture du service, service vendu après réception
    - Durée des essais et de l'établissement du rapport
    - Délai de facturation et conditionss
  - ✓ Mise en place d'un rédactionnel précisant les nouvelles prestations et un **rappel de**

la totalité des prestations de la société

- **Mise au point sur la remise du devis ou comment présenter son offre avec professionnalisme**
  - ✓ Maîtriser la conduite de l'entretien physique ou téléphonique (à définir)
  - ✓ Retour sur les techniques d'argumentation, les objections et leur traitement
  - ✓ Savoir travailler la présentation de son offre et défendre son prix
  - ✓ Gérer la conclusion, le closing et le suivi d'une vente efficacement
- **La vente, et après ? Quelles actions mettre en place ?**
  - ✓ Assurer le suivi de commande et de réalisation : assurer la bonne réalisation de la commande
  - ✓ Mise au point sur les règles à connaître dans le cadre de la négociation commerciale et la fidélisation de ses clients
    - Conserver ses clients coûte moins cher qu'en acquérir de nouveaux
    - Tous les clients ne sont pas égaux
    - Les clients satisfaits ne sont pas nécessairement fidèles
    - La connaissance de ses clients vaut de l'or
    - Des conditions financières ne créent pas la loyauté sur le long terme

## PUBLIC CIBLE

- Commerciaux Juniors
- Vendeurs sédentaires
- Technico-commerciaux
- Ingénieurs
- Aides acheteur et Approvisionnement

## DUREE DE LA FORMATION :

05 journées de 8 heures chacune

## ANIMATEUR :

Consultant spécialiste