

DEMARCHE COMMERCIALE – 2 JOURS

⇒ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Adopter une démarche commerciale adaptée aux projets de construction/rénovation auprès de particuliers
- Accompagner le client du premier contact à la vente
- Savoir identifier les motivations et besoins du client et adapter son argumentaire
- Valoriser les atouts de la coopérative artisanale dans un marché concurrentiel

⇒ PUBLIC ET PREREQUIS :

- Être engagé en tant qu'associé au sein d'une coopérative artisanale
- Être salarié d'une coopérative artisanale
- Être en relation avec la clientèle en phase commerciale

⇒ DUREE : 2 jour(s), 14 heures

⇒ DELAI D'ACCES A LA FORMATION : 3 mois

⇒ INTERVENANT, QUALIFICATION :

Ludovic Rouxel, Secrétaire Général de l'Union Française des Coopératives Artisanales de Construction (UFCAC).

⇒ MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Apports théoriques courts
- Ateliers collaboratifs et participatifs
- Mise en situation (simulation d'entretien client)
- Fiches outils pratiques

⇒ MODALITES D'EVALUATION :

- Auto-évaluation avant et après formation
- Evaluation lors de la mise en situation
- Délivrance d'une attestation de stage en fin de formation

⇒ VALIDATION : Attestation de formation

⇒ ACCESSIBILITE - HANDICAP : En cas de situation de handicap (moteur, auditif, visuel, etc...) prenez contact avec l'ECA pour préparer votre stage de formation dans les meilleures conditions

⇒ A PREVOIR / A NOTER :

- Formation en présentiel uniquement
- Stage intra-coopérative possible

⇒ **DEROULE DE LA FORMATION :**

☑ **JOUR 1 :**

1. Cadre et posture commerciale en coopérative artisanale

- Particularités des coopératives artisanales (valeurs, fonctionnement, rôles)
- Rappel du cadre contractuel (CCMI, marché de travaux)
- Enjeux spécifiques à la complexité des projets et posture conseil vs posture vendeur

2. Présentation de la Méthode de vente

- Chronologie des 4 C

3. La prospection

- Identification des canaux de contacts
- Développement des réseaux d'apporteurs d'affaire
- Techniques de prise de contact

4. La maîtrise de la phase découverte du prospect

- Méthode SONCASE
- Atelier : détecter les motivations des prospects
- Entretien de découverte structuré (fiche outil)

☑ **JOUR 2 :**

1. Argumenter et construire une offre convaincante

- Construction et présentation de l'offre
- Spécificités du discours coopératif
- Atelier : Adapter les arguments coopératifs aux motivations des prospects

2. Traitement des objections et conclusion de la vente

- Reformuler, isoler et traiter les objections récurrentes
- Signaux d'achats et leviers de conclusion
- Techniques de closing adaptées

3. Suivi et fidélisation client

- Suivi du client entre la signature et l'ouverture du chantier
- Satisfaction client et recommandation

4. Atelier final

- Mise en situation sous forme de jeu de rôle
- Débrief collectif et retours d'expérience