



MODULE

PROCESS DE VENTE



Faire grandir les compétences

TCO
Conseil | Coaching | Formation
AGENCE TCO – 53 Rue de Saint Cyr – 69009 Lyon
Tel : 04 72 10 99 10 | Mail : tco@tco.fr





2.

Salle de Bain

MODULE PROCESS DE VENTE

VENDRE UNE SALLE DE BAIN



OBJECTIFS : Travailler et installer un process de vente Salle de Bain efficace de la prise de contact à la concrétisation pour améliorer ses performances

DUREE : 2 jours, soit 16 heures stagiaire

PUBLIC : Vendeurs concepteurs salle de bain débutants ou confirmés*

PRE-REQUIS : Aucun prérequis

DEMARCHE PEDAGOGIQUE :

Formation présentielle, animation en salle,

Power point,

Compte rendu papier de formation,

Mise en application de chaque chapitre.

Sketchs et analyse de chaque étape du process de vente.

NOMBRE DE PARTICIPANTS : de 6 à 8 personnes

EVALUATION :

Validation des acquis après chaque chapitre par des Quiz.

Mise en situation, évaluation à chaud à froid,

Formation non diplômante, une attestation de formation est délivrée en fin de session.

*Si un participant est en situation de handicap, il peut être amené à avoir besoin d'un accompagnement ou d'une aide adaptée.

Une organisation spécifique peut être mise place pour assurer le bon déroulé de sa formation.



2.

Salle de Bain

MODULE PROCESS DE VENTE

VENDRE UNE SALLE DE BAIN

INTRODUCTION : Présentation de la formation et des participants

SAVOIR COMMUNIQUER

- Nos Forces – nos arguments
- Le bon discours commercial
- la bonne attitude

SAVOIR VENDRE

□ Les sources de contacts

- Le digital
- Le téléphone
- Et aussi

□ Réussir sa prise de contact

- **L'accueil en magasin**
- La présentation – l'explication
- L'échange client
- **L'accueil dans l'espace**

□ Présenter les étapes de la collaboration

- Expliquer le timing
- Valoriser sa mission
- S'engager mutuellement

□ Découvrir le projet / Le dossier client

- Les outils et supports
- La découverte interactive
- La trame :
 - ✓ le projet
 - ✓ l'existant - la pièce
 - ✓ le client
 - ✓ le budget
- L'acquiescement - la validation

□ Définir le projet

- Créer le projet – l'implantation
- La présentation de l'offre pour choisir le design, les matières & matériaux, les couleurs, les modèles, les accessoires

SAVOIR PROGRESSER

- Les ratios commerciaux

□ Argumenter et convaincre

- Mettre en scène – L'enthousiasme
- Personnaliser sa présentation
- Les arguments incontournables projet - marque - services :
Design / matières / fonctions / confort / économie / qualité- sécurité écoresponsable
- Valider le projet pour chiffrer - conclure

□ Chiffrer le projet

- Récapituler le projet
- Présenter le chiffrage, le budget
- Proposer les solutions financières

□ Conclure sa vente

- Tenter sa vente
- Répondre au client
- Traiter les objections

□ Relancer les devis

- Les indispensables
- La relance téléphonique

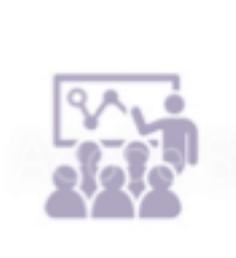
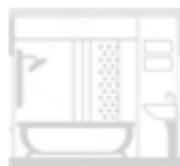
□ Fidéliser les clients

- Actions de fidélisation

Tout au long du module,
mise en situation, sketches

CONCLUSION : Synthèse et engagements personnels

BUDGET & ORGANISATION CAMPUS SALLE DE BAIN



MODULE PROCESS DE VENTE

1 consultant TCO - 2 Jours

Formation en présentiel Lyon – inter entreprises

Budget /personne

8 00 € HT

9 60 € TTC