

Argumentaire de vente des granulats

Objectifs

Utiliser les techniques de vente en tenant compte des particularités des granulats

Public Visé

Agents technico-commerciaux.

Durée

21.00 Heures

3 Jours

Pré Requis

Avoir une première expérience commerciale

Parcours pédagogique

1. La qualification des chantiers

- Les critères d'analyse d'un chantier :
 - La position géographique par rapport aux sites de production et à la concurrence
 - La technicité de l'offre
 - Les contraintes de production propres aux sites d'exploitation
 - La maîtrise des différents interlocuteurs (sous-traitants, pool...)

2. Les techniques propres à la découverte du client

- Les 4 pôles : activités, interlocuteurs, façon de travailler, équipements ou fournisseurs actuels
- L'aspect humain de la vente, l'interlocuteur et ses deux facettes : « le professionnel », « la personne »

3. L'argumentation-démonstration

- Le choix des arguments
- Mettre en scène ses arguments
- Valider ses arguments par la démonstration
- Utiliser les informations techniques

4. La réponse aux objections

- Distinguer les vraies objections : les objections d'aide à la vente
- Le traitement des objections

5. La conclusion

- Obtenir l'adhésion de l'interlocuteur sur la proposition (offre-produit-service)
- Déterminer jusqu'où la négociation peut aller
- Définir sa stratégie
- Les aides à la décision

Objectifs pédagogiques

- Recueillir les informations utiles sur les marchés potentiels.
- Bâtir une argumentation personnalisée.
- Identifier et concevoir les réponses aux principales objections.
- Repérer les différents éléments de la négociation pour conclure la vente

Méthodes et moyens pédagogiques

Apports méthodologiques. Jeux de rôle. Vidéo.



Méthodes et modalités d'évaluation

Auto-évaluation à chaud

Modalités d'Accessibilité

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation). Veuillez contacter le Référent handicap M.Olivier PRAT 06.84.24.05.76. / olivier.prat@ecirtp.fr

Effectif

De 4 à 10 Personnes



Contactez-nous !

Cédric CHAOUI
Responsable Formation Carrières et Matériaux