

Argumentaire de vente de BPE

Objectifs

Utiliser les techniques de vente en BPE dans le cadre d'une relation producteur/client-prescripteur.

Public Visé

Agents technico-commerciaux BPE.

Durée

21.00 Heures

3 Jours

Pré Requis

Avoir une première expérience commerciale

Parcours pédagogique

1. La norme NF EN-206/CN

- Selon les marchés : publics, privés
- Selon les produits : BPE, béton de chantier, béton préfabriqué
- BPC, BPS
- Les classes d'exposition courantes
- Les conséquences en termes d'assurances : responsabilité des parties
- Les conséquences en termes de conseil
- Les documents administratifs : offre, commande, bon d'enlèvement, de livraison...

2. La recherche des besoins du client

- La préparation de l'entretien et l'objectif de visite
- Le ou les décisionnaires : qui décide ?
- Les motivations des différents interlocuteurs : client final, entreprise
- Les techniques de recherche d'informations : le questionnement et l'écoute active
- Susciter la demande : mettre en évidence les manques, les imperfections, les possibilités de gain
- Le rapport Produit / Client
 - ⊕ quel intérêt a mon interlocuteur à se fournir chez moi ?
 - ⊕ quel est son niveau de connaissance de son chantier, des produits béton, de la mise en œuvre...

3. La construction de l'argumentation

- Différence entre argumentaire et argumentation
- Identifier les offres concurrentes
- Expliquer précisément les normes d'utilisation par famille de produits
- Valoriser les éléments de différenciation de l'offre
- Mettre en avant le bénéfice client
- Construction de l'argumentaire des :
 - ⊕ produits standard (concurrence)
 - ⊕ produits spéciaux
 - ⊕ l'aiguillage vers les produits nouveaux
- Adapter son argumentaire produit / service à son interlocuteur
 - ⊕ en fonction de ses attentes
 - ⊕ en fonction du type de chantier
 - ⊕ en fonction de la spécification du produit / service
- Savoir dire non positivement
- Les techniques de présentation du prix
- La rédaction de l'offre et son contenu

4. Le traitement des objections et la conclusion

- Les différents types d'objections
- Les techniques de réponse aux objections
- Les décisions différées
- Les comportements de fuite

ECIR FORMATION - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 93130003813

ECIR FORMATION

Pont Royal Sud - 552 Route du Gros Mourre - 13370 MALLEMORT
Tél. : 0490594205 - Site internet : www.ecirformation.fr - e-mail : contact@poleformation-tp.fr
Association loi 1901 - N° Siret : 78273830600011 - N° TVA Intra. : FR33782738306 - Code NAF : 8559A

- Construire les réponses aux principales objections
- Le verrouillage des points d'accord
- Les techniques pour engager la décision
- L'obtention d'une commande écrite

5. Le suivi commercial

- La fiche client
- Le compte-rendu de visite
- L'organisation de la relance client

Objectifs pédagogiques

- Prendre en compte la norme NF EN-206/CN dans son action commerciale
- Exploiter les techniques de questionnement et de reformulation pour identifier les attentes et les besoins du client
- Construire l'offre adaptée et utiliser les techniques d'argumentation
- Répondre aux objections et conclure la vente
- Utiliser les outils de préparation d'entretien et de suivi commercial

Méthodes et moyens pédagogiques

Apports méthodologiques.

Méthodes et modalités d'évaluation

- Feuille d'émargement journalière
- Clôture de stage : fiche de satisfaction du stagiaire
- Attestation de stage

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 7 à 12 Personnes



Contactez-nous !

Cédric CHAOUI
Responsable Formation Carrières et Matériaux