

Vendre la solution pompage

Objectifs

Vendre des prestations de pompage dans les relations commerciales grâce à une meilleure connaissance de la technicité du pompage et par la

Public Visé

Agents technico-commerciaux BPE expérimentés.

Durée

7.00 Heures

1 Jour

Pré Requis

Avoir une première expérience commerciale

Parcours pédagogique

1. Accueil

- Présentation de l'intervenant
- Présentation des objectifs de la journée
- Tour de table, recueil des attentes

2. Le contexte de la profession

- Le marché français du pompage par rapport au marché européen
- L'évolution du produit BPE :
 - ⊕ la valorisation du produit : présentation du triangle Prix/Innovation/Service
- La multiplicité des interlocuteurs
- La prestation pompage :
 - ⊕ économique, simple, fiable
- La sécurité
 - ⊕ règles et responsabilités

3. La règle des 4 C

- La phase de découverte : Contact – Connaître
- Les questions ouvertes
- Rédaction des 10 questions ouvertes cibles

4. L'argumentation

- Production de groupe sur les avantages
- Mise en place de la démonstration chiffrée « la force de la preuve »

5. Les objections

- Leur nécessité pour changer les pratiques
- Leur utilité pour conclure une vente
- Les objections fondées/non fondées/naturelles
- La méthode ACR (Accepter/Comprendre/Répondre)
- Travail de groupe pour recenser les 5 objections majeures

6. Les techniques de conclusion

- La reformulation directe
- La reformulation alternative
- Les outils : la fiche de commande et la fiche évaluation sécurité

7. Mises en situation pratique (mise à disposition d'une pompe à béton)

- Présentation des matériels
- Les règles d'utilisation

8. Synthèse de la journée

- Récapitulatif des avantages des solutions de pompage :
 - ⊕ pour le client
 - ⊕ pour le producteur de BPE

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

Objectifs pédagogiques

- Repérer les enjeux de la vente de solutions de pompage du BPE
- Identifier les principales caractéristiques des matériels et leurs règles d'utilisation
- Citer les 10 questions ouvertes utiles dans la phase de découverte
- Citer les principaux arguments de vente
- Identifier les principales objections et y répondre
- Utiliser les techniques de conclusion adaptées

Méthodes et moyens pédagogiques

Apports théoriques.
Travaux de groupes.

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