

Formation à la vente, acquisition de clients pour les chauffages à distance module II Programme

1er jour

08:30 heures	Café de bienvenue / croissant
09:00 heures	Accueil et introduction
09:30 heures	Jeux de rôle pour l'acquisition de clients pour les CAD pour répéter ce qui a été appris lors de la première formation. <ul style="list-style-type: none">• Reconnaître les points essentiels pour effectuer une conversation ciblée lors de l'acquisition de clients pour un CAD• Feedback des formateurs et des participants
12:30 heures	Dîner
13:30 heures	Entraînement avec des cartes de réaction pour indiquer : <ul style="list-style-type: none">- l'évaluation des besoins- l'argumentation- le traitement des objections
15:30 heures	Pause-café
16:00 heures	Discussion des activités qui se déroulent dans les régions des participants dans le domaine du CAD
17:30 heures	Fin du programme de formation du 1er jour.
19:30 heures	Souper en commun et échange d'expériences.

Formation à la vente, acquisition de clients pour les chauffages à distance
module II
Programme

2ème jour

09:00 heures	Travail de groupe sur la communication lors du traitement de signaux d'achat ; entraînement avec cartes de réaction pour manifester: <ul style="list-style-type: none">• le traitement de signaux d'achat• la phase de clôture
10:30 heures	Pause-café
11:00 heures	Argumentation basée sur les avantages pour le client ; Définir les paramètres de la " Value Based Selling " d'un fournisseur d'énergie
12:30 heures	Dîner en commun
13:30 heures	Jeux de rôle pour appliquer ce qui a été appris ; Entraînement individuel des points forts et faiblesses avec le feedback du formateur et des participants.
15:00 heures	Feedback de la formation
16:00 heures	Fin de l'événement