

02-02

## La menuiserie extérieure niveau 2

PUBLIC	PRÉREQUIS	DURÉE	NIVEAU spécialisation 2
Vendeur Interne, ATC	Avoir suivi le niveau 1 de la formation menuiserie extérieure ou réussi le test de connaissance	2 jours / 14 heures	Approfondissement Acquisition d'une expertise

## OBJECTIFS

## SAVOIR-FAIRE commercial

- » Aborder, avec efficacité, les étapes de la vente des menuiseries extérieures : *découvrir et comprendre les besoins spécifiques du projet technique de son client, particulier ou professionnel, proposer les produits et services adaptés, valoriser leurs avantages, identifier les freins et rassurer*
- » Affirmer une expertise technico-commerciale en menuiserie extérieure qui sécurise le client, l'encourage à passer commande et le fidélise

## SAVOIR technique

- Identifier les besoins du client : son projet, ses contraintes et ses motivations
- Construire une offre en menuiserie extérieure, « *Produits et Services* », adaptée aux contraintes et motivations du client
- Détenir les arguments propres à la menuiserie extérieure, à utiliser couramment dans son argumentation
- Préconiser l'aide financière adaptée à la situation du client et lui décrire les démarches à effectuer

## PROGRAMME

Donne les savoir-faire qui activent les leviers de performance des ventes en menuiserie extérieure neuf et rénovation

## LA DÉCOUVERTE DES BESOINS DU CLIENT, SPÉCIFIQUE À LA MENUISERIE EXTÉRIEURE

- |                                 |   |
|---------------------------------|---|
| Les techniques de découverte :  | le questionnement, l'écoute, la reformulation, la validation  |
| La découverte du projet :       | les questions de découverte d'un projet en menuiserie extérieure : <i>Quoi, Quand, Où, Qui, Combien, Pourquoi</i>   |
| La découverte des contraintes : | les questions qui précisent les contraintes du projet : <i>rénovation, neuf, environnement, réglementation, mise en œuvre, délais budget, personnalisation, financement, assurances ...</i> |
| La découverte des motivations : | les questions qui révèlent les attentes en menuiserie extérieure : <i>sécurité, facilité, gains, confort, retour sur investissement... priorité (résidence principale ou secondaire)</i>    |



## LA PROPOSITION D'UNE OFFRE CIBLÉE EN MENUISERIE EXTÉRIEURE

- |                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| La construction d'une offre ciblée : | les étapes de l'établissement d'une proposition en menuiserie, adaptée aux besoins du client « particulier ou professionnel »<br><i>Exercices : à partir d'études de cas et de documentation, les participants établissent des propositions qui prennent en compte la typologie du client, les besoins de son projet menuiserie et ses motivations</i> |
| La vente des complémentaires :       | les « <i>Produits et Services</i> » de la menuiserie qui complètent l'offre<br><i>Exercices : à partir d'études de cas, les participants acquièrent les bons réflexes</i>  |



## L'ARGUMENTATION D'UNE PROPOSITION EN MENUISERIE EXTÉRIEURE

- |                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| La vente des avantages de l'offre : | la transformation des caractéristiques techniques des menuiseries extérieures en avantages pour le client : sécurité, confort, gain d'argent, facilité de pose et d'entretien, <i>valorisation de l'habitat ...</i><br><i>Exercices : à partir d'études de cas, les participants s'entraînent à donner les avantages des caractéristiques techniques des produits proposés,</i> |
| Le traitement des objections :      | Entraînement à l'identification et à la levée des freins à l'achat  |
| Les aides financières               | Selon les travaux, selon les revenus  |



Outils  
Méthodes

Pédagogie active et participative : exposés, synthèses, exercices, mises en situation, analyses  
Dossier de formation - Évaluation des acquis pendant et après la formation (exercices)