

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 » <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 « Produits et Services » de la menuiserie qui complètent l'offre <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> <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)