

Améliorer votre performance commerciale

Code FC 11 18 - Mise à jour 26/01/2023



Formation
Continue

Démarrage
Sur demande

Objectifs et savoir-faire attendus

- o Identifier efficacement les clients correspondant au positionnement de l'entreprise
- o Mener des entretiens découvertes innovants et les utiliser comme levier pour vendre
- o Faire la différence lors de la présentation du projet au client
- o Présenter le prix d'un projet en utilisant un système d'options
- o Augmenter les paniers moyens en opérant des montées en gamme sur les projets
- o Augmenter le volume de vente grâce à l'amélioration du taux de conversion
- o Utiliser des outils de gestion simple pour suivre les progrès

Contenu de la formation

- o Tirer profit de la formation
 - Une formation innovante
 - Dépasser ses conditionnements
 - Mettre en place une organisation adaptée
- o Poser les bases de la réussite
 - Les motivations professionnelles comme levier de la réussite
 - Positionner le client au cœur de ses actions
- o Comprendre la performance commerciale
 - Les indicateurs de la performance commerciale
 - Le taux de conversion : charnière des indicateurs
 - Le suivi du carnet de commande
- o Apprendre à utiliser les leviers décisionnels du client
 - Intérêt de se pencher sur les leviers décisionnels du client
 - Les leviers psychologiques universels
 - Les leviers d'achat : le SONCASE



Durée
50 heures



Public
o Gérant/e de magasin
d'agencement de cuisine

o Collaborateur/trice de
magasin d'agencement de
cuisine



Tarifs
Intra en entreprise : sur devis



Pré-requis
o Être en poste

o Exercer une fonction liée à la
vente de projets
d'agencement



Conditions de réalisation
o Mise à disposition d'un
ordinateur équipé d'une
caméra et de l'audio pour
chaque participant avec une
bonne connexion internet
pour le bon déroulement de
la formation

o Avoir les coordonnées mail
et téléphonique de chacun
des participants en cas de
non-connexion

Améliorer votre performance commerciale

Code FC 11 18 - Mise à jour 26/01/2023

- Comprendre comment on vend grâce au SONCASE
- Déterminer facilement le profil SONCASE des clients
- Exemple complet de profil SONCASE d'un client

o Connaître les facteurs clés de succès pour faciliter et accélérer la signature d'un devis

- Des actions à chaque étape
- L'utilisation d'outils performants
- En finir avec les peurs

o Vendre plus et mieux : l'Architecture de la Vente

- Qu'est-ce que l'architecture de la vente
- Les différentes phases d'échange avec un client
- L'accueil client
- La découverte des besoins
- La conception et la présentation du projet
- La présentation du prix
- La montée en gamme
- La signature du devis

o Actionner les clés du succès

- Les bonnes habitudes
- Patience et vision long-terme
- Suivi de la progression des résultats

Rythme et organisation de la formation

Modalités pédagogiques

Expositive; Démonstrative; Interrogative; Active

Accessibilité

Le site Novéha est accessible à tout public. Notre organisme est engagé depuis plus de 10 ans dans l'accueil des apprenants en situation de handicap - avec un référent handicap qui coordonne leur parcours

oJ-48h avant la première session, chaque participant recevra le lien de connexion.



La qualité Novéha

➤ Taux de **satisfaction** des apprenants (2025) : **95%**

➤ Nombre total de **salariés formés** (2025) : **1 510**