

Cette formation spécialisée dans le chauffage des énergies renouvelables vous permettra d'approfondir et d'enrichir vos techniques de vente grâce à un expert de terrain senior. De la théorie à la pratique commerciale, nos échanges riches et dynamiques consolideront notre vision du métier afin de vous différencier



PERSONNES CONCERNÉES

Artisans, chefs d'entreprises, responsables techniques, équipe commerciale



NIVEAU REQUIS

Participants déjà initiés et ayant une base de connaissance des métiers du chauffage au bois



MODE D'ÉVALUATION

Un questionnaire vous sera préalablement envoyé pour mesurer les pré-requis



DURÉE

2 jours, soit 14 heures



NOMBRE DE PARTICIPANTS

Min. 6 stagiaires
Max. 10 stagiaires



FORMATEUR

Eric Dutoit - formateur commercial ayant une solide expérience de plus de 25 ans dans les métiers de la vente



TARIF

780€ HT / participant



LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

Enrichir ses compétences de relance et démarchage auprès de prospects et clients de manière positive et professionnelle

Perfectionner ses techniques commerciales grâce à des jeux de rôle concrets

Analyser le parcours client : de l'accueil à la mise en service de son appareil

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- + **Accueillir** le client
- + **Orienter** le client en fonction de vos marques et produits
- + **Conclure** la vente et présenter le devis
- + **Établir** un bon de réservation sur foire ou chez le client
- + **Suivre** le chantier
- + **Mettre en service** et proposer une offre de parrainage

PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette formation débutera avec une présentation rapide des participants et se poursuivra avec des tours de table réguliers

I. ACCUEILLIR SON CLIENT :

- Accueil du client : importance du premier contact
- Comment définir les besoins et les priorités du client
- Comment valoriser son entreprise et rassurer le client

II. CHOIX ET ORIENTATION DU CLIENT :

- Orienter le client en fonction de vos marques et produits
- Faire valoir son savoir-faire (portfolio)
- Connaître son produit
- Construire une argumentation efficace et ciblée

III. CONCLURE LA VENTE (MAGASIN, FOIRE ET CHEZ LE CLIENT)

- Valoriser les points forts du produit
- Les 5 règles d'or
- Présentation du projet / devis
- Demander l'accord du client

IV. BON DE RÉSERVATION

- Sur foire
- Chez le client

V. SUIVI DE CHANTIER

VI. MISE EN SERVICE

- Offre de parrainage

VII. SUPPLÉMENT

- Relance client
- Prospection personnelle

COMMENT S'INSCRIRE ?



EN LIGNE - SUR NOTRE SITE INTERNET

Sélectionnez la formation souhaitée puis choisissez parmi celles qui vous conviennent le mieux en terme de date et de localisation. Remplissez ensuite le formulaire en ligne. Vous recevrez par la suite une confirmation d'inscription avec toutes les modalités utiles à son bon déroulement.



WWW.MODINOX.COM/FORMATIONS


PAR MAIL

Pour finir, il est aussi possible de remplir le bulletin d'inscription et nous le renvoyer scanner par mail à l'adresse suivante : academie@altema.pro


EN CONTACTANT VOTRE COMMERCIAL ALTEMA

LES MODES DE RÈGLEMENT DES FORMATIONS :

-  Formation Réglementation Fumisterie
-  Formation Qualibois AIR & EAU
-  Formation Juridique

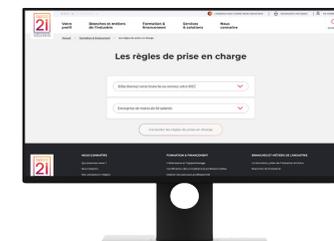
-  Formation Maintenance & Entretien
-  Formation Habillage de cheminées
-  Formation Commerciale

Règlement par chèque à l'ordre de **ENR Consulting** ou par virement bancaire
 Adresse :
 12 rue des perdrix
 67370 PFETTISHEIM

Règlement par virement bancaire pour **ID4 Formations**

LA DEMANDE DE PRISE EN CHARGE DE VOTRE FORMATION

Vous bénéficiez de la possibilité de demander une prise en charge de votre formation par un Opérateur de Compétences (OPCO) qui varie en fonction de la taille de votre entreprise et de votre branche d'activité.



6

ÉTAPES À SUIVRE POUR FAIRE SA DEMANDE DE PRISE EN CHARGE

- 1 ENVOYEZ** votre demande d'inscription
 Envoyez-nous votre demande d'inscription en remplissant le bulletin d'inscription accompagné du règlement. Pour s'inscrire, 3 moyens s'offrent à vous, voir page de gauche.
- 2 RECEVEZ** votre confirmation d'inscription
 Vous recevrez en retour la convention et le programme de la formation.
- 3 CONTACTEZ** votre Opérateur de compétences
 Contactez votre OPCO pour obtenir la demande de dossier de prise en charge.
- 4 ENVOYEZ** votre dossier de prise en charge
 Envoyez votre dossier de prise en charge à votre OPCO avec la convention de formation et le programme de celle-ci. Vous obtiendrez ensuite la réponse de l'OPCO.
- 5 PARTICIPEZ** à la formation souhaitée
 Participez ensuite à la formation sélectionnée dans une de nos agences ALTEMA.
- 6 CONTACTEZ** votre Opérateur de compétences
 Une fois votre formation effectuée, vous obtiendrez, la feuille d'émargement, une attestation ainsi qu'une facture acquittée à transmettre à votre OPCO pour prise en charge.

BULLETIN D'INSCRIPTION



Préinscrivez-vous sur notre site internet :
www.modinox.com - rubrique «formations»

À retourner par mail à l'adresse : academie@altema.pro

✓ LES PARTICIPANTS

NOM & PRÉNOM	FONCTION	CODE FORMATION	DATE	LIEU

✓ L'ENTREPRISE

Raison sociale :

Nom & Prénom du dirigeant :

Adresse :

CP : Ville : Tél :

E-mail :

N° Siret : Code APE :

Agence ALTEMA : Commercial :

✓ LE FINANCEMENT

Passez-vous par un organisme de financement de formation ? OUI NON

Organisme financeur : Contact :

Adresse : CP : Ville :

Tél : E-mail :

J'atteste en cochant cette case de disposer des pré-requis nécessaire à la participation de ma formation

J'ai lu et j'approuve les conditions générales de vente

Date et signature : / /

Cachet de l'entreprise

BULLETIN D'INSCRIPTION



Préinscrivez-vous sur notre site internet :
www.modinox.com - rubrique «formations»

À retourner par mail à l'adresse : academie@altema.pro

✓ LES PARTICIPANTS

NOM & PRÉNOM	FONCTION	CODE FORMATION	DATE	LIEU

✓ L'ENTREPRISE

Raison sociale :

Nom & Prénom du dirigeant :

Adresse :

CP : Ville : Tél :

E-mail :

N° Siret : Code APE :

Agence ALTEMA : Commercial :

✓ LE FINANCEMENT

Passez-vous par un organisme de financement de formation ? OUI NON

Organisme financeur : Contact :

Adresse : CP : Ville :

Tél : E-mail :

J'atteste en cochant cette case de disposer des pré-requis nécessaire à la participation de ma formation

J'ai lu et j'approuve les conditions générales de vente

Date et signature : / /

Cachet de l'entreprise

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

DESIGNATION :

La société ALTEMA met en place et dispense des formations sur l'ensemble du territoire national en partenariat.

OBJET ET CHAMP D'APPLICATION :

Les présentes Conditions Générales de Vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation effectuées par la société ALTEMA pour le compte d'un client. Toute commande de formation auprès de la société implique l'acceptation sans réserve du client des présentes Conditions Générales de Vente. Ces conditions prévalent sur tout autre document du client, en particulier sur toutes conditions générales d'achat.

TARIFS ET MODALITÉS DE PAIEMENT :

Les prix des formations sont indiqués en euros hors taxes et sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Le paiement est à effectuer au moment de l'inscription, au comptant. Le règlement des factures peut être effectué par virement bancaire ou par chèque.

PRISE EN CHARGE :

Si le client bénéficie d'un financement par un Opérateur de Compétences (OPCO), il doit faire une demande

de prise en charge avant le début de la prestation. Le client est tenu de fournir l'accord de financement lors de l'inscription. Dans le cas où la société ALTEMA ne reçoit pas la prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, l'intégralité des coûts de formation sera facturée au client.

ANNULATION PAR LA SOCIÉTÉ :

ALTEMA se réserve le droit d'annuler la formation 8 jours avant la session si celle-ci n'atteint pas le nombre de participants minimum requis. Vous serez dans ce cas là prévenu par mail ou par téléphone ainsi que d'un éventuel report de date.

ANNULATION PAR LE CLIENT :

Pour toute annulation à l'initiative du client plus de 10 jours avant le début de la session, ALTEMA facturera 50% du montant de la formation. Passé ce délai, ce sera la totalité du montant qui sera facturée.

PROGRAMME DES FORMATIONS :

S'il le juge nécessaire, l'intervenant pourra modifier les contenus des formations suivant la dynamique de groupe ou le niveau des participants. Les contenus des programmes figurant sur les fiches de présentation ne sont ainsi fournis qu'à titre indicatif.



PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE ET DROIT D'AUTEUR :

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de la société. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

HEBERGEMENT ET REPAS :

Le/les déjeuners sont pris en charge par nos soins. Cependant, tout hébergement reste à votre charge.

INFORMATIQUE ET LIBERTÉS :

Les informations à caractère personnel communiquées par le client à la société ALTEMA sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant.