

## Anticiper une baisse d'activité commerciale

Référence : FCODEV0020

Thématique : Me former au développement et à la vente

# FORMATION CONTINUE

## Nouvelle formation 2022

### Objectifs

- Accueillir ses prospects.
- Identifier et traiter leur demande.
- Assumer les dates d'intervention tardives.
- Suivre les devis.

### Programme

- Accueillir ses prospects
  - Mettre en place une messagerie personnalisée.
  - Accuser réception du message avec un délai de réponse.
  - Rappeler à la date convenue.
- Identifier et traiter la demande
  - Mettre en place une écoute active.
  - Reformuler la demande.
  - Identifier l'origine de la demande : besoin ou envie.
  - Adapter le traitement de la demande.
- Assumer les dates tardives
  - Oser dire les choses : l'honnêteté est toujours payante.
  - Gérer les prospects difficiles.
  - Accepter de dater les interventions tardives.
  - Garantir ses dates (demande d'arrhes).
  - Tenir son client au courant des modifications d'intervention (plus tôt ou plus tard).
- Suivre les devis
  - S'assurer de la bonne réception des devis.
  - S'assurer que le devis correspond à la demande.
  - Prévoir une date de rappel.
  - Maintenir la relation pour les fidéliser.

### Prérequis

- Aucun prérequis

### Méthodes mobilisées

- Exposé théorique, exemples concrets, études de cas et mise en situation permettant aux stagiaires de s’approprier les méthodes.

...

## **Moyens**

Salle de formation (avec accès internet) équipée d’un vidéo projecteur, de tables individuelles, d’un tableau blanc, d’un paperboard et de postes informatiques.

## **Modalité d’évaluation**

- Évaluation des acquis de la formation par le formateur

## **Durée**

- 1 jour (7h)

## **Modalités et délais d’accès**

- Sur inscription

## **Tarif public**

- 244 €/jour nets de taxe (tarif 2023) avec prise en charge totale ou partielle possible selon les conditions de l’organisme de financement de la formation professionnelle

## **Tarif artisan**

:

«

Entreprise inscrite au Registre National des Entreprises (RNE), exerçant une activité artisanale dont le code d'activité (APRM) relève de la NAFA, Nomenclature d'Activité Française de l'Artisanat

»

- [Possibilité de prise en charge partielle du coût de la formation sous réserve des conditions des organismes financeurs - Nous contacter](#)

## **Accessibilité**

Pour les personnes qui rencontreraient des difficultés issues d'une situation de handicap, même léger, merci de nous contacter afin d'établir les modalités d'accessibilité et d'adaptation à la formation

## **Chambre de Métiers et de l’Artisanat des Pays de la Loire**

Siret : 130 020 688 00011

Code APE : 9411Z

*Date de mise à jour : 10 janvier 2023*

### Délivré par:

- Laval (CMA53 accueil) : 39, quai André Pinçon - CS 30227 - 53002 LAVAL CEDEX
- Laval (CMA53 formation continue) : 5, rue Darwin - CS 80806 - 49008 ANGERS CEDEX 01
- CMA Pays de la Loire (siège régional) : 6, boulevard des Pâtureaux - 44985 SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE CEDEX

Prochaine session en cours de programmation. Vous pouvez dès à présent nous faire part de votre intérêt en cliquant sur "Être rappelé pour en savoir plus" depuis la page descriptive de l'offre sur votre plateforme.

### Tarifs:

- ARTISAN (INSCRIT AU RM) - contact
- TOUT PUBLIC - contact