

<b>Module :</b>  4	<b>Mélange Chaux Chanvre :</b> <b>Commercialisation</b>	Page 1/2
--------------------------	--	----------

## PRESENTATION GENERAL DU CADRE DE LA FORMATION :

<b>Durée :</b>	2 jours (16h).
<b>Public visé :</b>	Chefs d'entreprise, artisans, chargés d'affaires, conducteurs de travaux, personnel de chantier, maitre d'œuvre...
<b>Secteur concerné :</b>	Habitat neuf et rénovation
<b>Pré-requis :</b>	Maîtriser les fondamentaux de son métier spécifique.
<b>But :</b>	Connaitre et comprendre les attentes des clients, lever les freins, calculer au plus juste son prix, savoir convaincre et vendre sa proposition technique.
<b>Objectif de formation :</b>	Améliorer sa performance commerciale à la vente grâce à une meilleure maitrise des techniques de vente construction chanvre.
<b>Résultats attendus :</b>	À l'issue de ce module 4, les participants seront capables : <ul style="list-style-type: none"><li>• Vendre la construction chanvre par un discours clair et adapté</li><li>• Savoir calculer son prix</li></ul>
<b>Coût du module :</b>	250€ HT/jour par stagiaire
<b>Nombre de stagiaires par module :</b>	Minimum 6 stagiaires, maximum 10 stagiaires
<b>Calendrier des formations :</b>	A définir

<b>Module :</b>  4	<b>Mélange Chaux Chanvre :</b> <b>Commercialisation</b>	Page 2/2
--------------------------	--	----------

## THEMES ABORDES

### Jour 1 *Matin*

#### Rappel des fondamentaux de la vente : du diagnostic aux attentes client intégrant la spécificité des motivations à la construction performante.

- Comprendre la situation, les attentes et les contraintes du client.
- Cerner les motivations du client sur la performance énergétique de son habitat
- Savoir écouter et faire valider le diagnostic de la situation client
- Synthétiser les points d'ancrage pour mieux argumenter

### *Après-midi*

#### Mise en situation pratique :

- Exemples concrets de chantier

### Jour 2 *Matin*

#### Construire une argumentation construction chanvre personnalisée, experte et convaincante

- Avoir un discours clair et accessible sur la réglementation thermique
- Affirmer les implications positives du projet client
- Partir du diagnostic client pour proposer la solution la plus adaptée
- Présenter les caractéristiques et avantages de la solution recommandée, utiliser les indicateurs de performance et environnementaux de la constructions chanvre
- Renforcer les bénéfices de la solution dans le cadre du projet client
- Proposer une offre commerciale et savoir calculer son prix.

### *Après-midi*

#### Mise en situation pratique :

- Possibilité de lier des exemples concrets des participants

## PRECISIONS SUR OUTILS-METHODES

- Présentation assistée par ordinateur (powerpoint)
- Formation interactive, avec implication des stagiaires.

- Exercice pratique

- Présentation assistée par ordinateur (powerpoint)
- Formation interactive, avec implication des stagiaires.

- Exercice pratique