

**EXPERT DE LA RELATION
COMMERCIALE
DANS LE BÂTIMENT**



***Programme
certifiant***

PRAXION
Le Conseil en Action

 **IFGCNOF**
Formation et Conseil

Deux acteurs au service de la valorisation de vos compétences

Deux acteurs majeurs de la formation et du conseil ont associé leur expertise pour proposer un programme certifiant spécialement destiné aux futurs et actuels professionnels de la relation commerciale dans le domaine du bâtiment et de l'énergie. Ce programme allie les compétences du groupe PRAXION dans ce secteur d'activité au savoir faire de l'IFG en matière de formation et de certification.

Praxion

Fondée en 1979, le groupe PRAXION est devenu le premier cabinet conseil en ressources humaines et formation totalement dédié au domaine du BTP et de l'énergie. Il a formé à ce jour plus de 10 000 professionnels du bâtiment dans les fonctions commerciales et de management. L'alliance de la pratique et de l'action est au cœur des missions conduites par ses consultants afin d'offrir à ses clients des résultats concrets. Le groupe PRAXION est présent sur l'ensemble de la France avec des agences à Paris, LILLE, CAEN, NANTES et RENNES.

IFG-CNOF

Fondée en 1956, L'Institut Français de Gestion est devenu un des leaders de la formation diplômante au management et aux différentes fonctions de l'entreprise. L'IFG forme 11 000 personnes par an et propose 14 masters et Diplômes d'Université et 30 certificats professionnels. L'IFG réalise par ailleurs 400 programmes courts et de nombreuses formations intra-entreprises. Les diplômes et les certificats permettent une valorisation des parcours de formation et contribuent à la sécurisation des parcours professionnels. L'IFG propose à partir des programmes courts et des certificats des unités capitalisables permettant l'accès à un diplôme.

Valider son expertise par un certificat professionnel



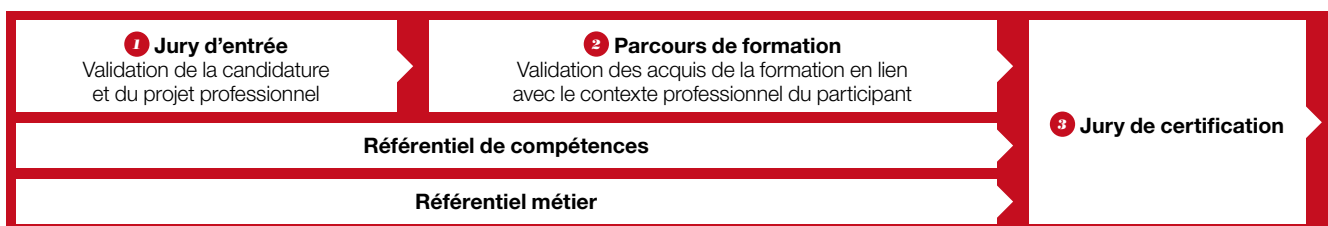
En 2005, la Fédération de la Formation Professionnelle a élaboré un système de certification pour valider les connaissances et les compétences acquises par un stagiaire à l'issue d'une action de formation. Elle permet de délivrer un Certificat Professionnel (CP FFP) qui atteste de la maîtrise d'un métier, d'une fonction ou d'une activité.

Les objectifs du certificat professionnel

- Poursuivre et renforcer la démarche qualité de la FFP en dotant les organismes de formation d'un nouvel instrument au service de leur politique de qualité
- Proposer aux entreprises et aux salariés un moyen de valoriser les parcours de formation en respectant les rythmes et les contraintes de chaque entreprise et de chaque salarié
- Participer à la sécurisation des parcours professionnels en certifiant les parcours de formation aussi bien inter qu'intra-entreprise
- Attester des compétences et de la maîtrise d'un métier, d'une activité, d'une fonction

Une certification en 3 étapes

- 1 La validation de la candidature au parcours de formation**
Un projet professionnel validé en amont de la formation.
- 2 Le parcours de formation**
Une montée en compétence progressive et une validation des acquis tout au long du parcours de formation.
- 3 La validation par un jury de professionnels du métier**
Le certificat est délivré par un jury d'experts qui garantit les compétences acquises au regard du référentiel métier.



Public

Technico-commerciaux, chefs de secteur, chargés d'affaires, prescripteurs, installateurs dirigeants dans le secteur du bâtiment et de l'énergie qui souhaitent soit acquérir soit développer les qualités nécessaires à la maîtrise de l'acte de vente.

Objectifs

- Maîtriser toutes les étapes du processus de vente en B2B et B2C
- Prospecter avec efficacité et succès
- Savoir faire face aux situations difficiles
- Gagner en assurance et en efficacité
- Défendre son prix, ses marges, ses bénéfices
- Développer un partenariat durable

Points forts

- Allant de la prospection à la conclusion en passant par la défense de ses marges, ce programme aborde tous les aspects du métier de chargé d'affaires dans le bâtiment et l'énergie.
- Chaque étape de l'acte de vente fait l'objet d'un entraînement spécifique
- Une formation assurée par des intervenants experts du secteur du bâtiment et de l'énergie
- De nombreuses mises en situations pour s'entraîner à adopter les postures les plus efficaces et privilégier l'atteinte du résultat

Programme - 6 jours (42 heures)

Réf. 974

Module 1 1 jour

Moi, le marché, mon positionnement, mon objectif

- Les éléments fondamentaux de la communication interpersonnelle
- La remise en cause de ses acquis et habitudes commerciales comme préalable à l'apprentissage de nouvelles pratiques
- La connaissance et l'actualité de l'environnement économique du bâtiment

Module 2 1 jour

Comprendre les besoins du client

- Les 5 attitudes-clés de la négociation commerciale
- Les techniques de prospection : bâtir son plan de prospection, déterminer les cibles à développer ou à renforcer, franchir les barrières et prendre contact
- Comprendre les besoins du client
- Entendre et écouter
- La maîtrise de soi en situation difficile, la gestion émotionnelle de la relation
- Les techniques de questionnement
- Outils pour formaliser sa préparation et optimiser l'entretien
- Comprendre le processus d'achat, en particulier le pouvoir et la position des intervenants clés

Module 3 1 jour

Défendre sa solution

- Présenter sa société avec clarté et précision
- La mise en valeur des bénéfices clients et proposer un accord gagnant
- Les spécificités B2B et B2C
- Techniques de présentation de la proposition : problèmes, exigences, solutions, raisons uniques d'achat, mise en avant des avantages
- Modalité de présentation face à un groupe : attentes, présentation, travail d'équipe, gestion des interruptions et des questions

Module 4 1 jour

Négociation et conclusion

- Avoir une vision globale de la vente et des points de négociation
- Se préparer à négocier : élaborer sa stratégie
- Affûter ses arguments pour convaincre
- Sécuriser les prix et les marges en exposant clairement sa position et en s'y tenant
- Savoir dire non : affirmer clairement une position et s'y tenir
- Gérer l'objection concurrence : comment aider le client à établir une comparaison objective et favorable
- Conclure la vente : détecter les signaux d'achats, remettre en perspective les différentes options possibles, gérer l'indécision, emporter la décision

Module 5 1 jour

Développer le partenariat

- Apprendre à aller au-delà de la simple vente et devenir un prestataire incontournable
- Gérer les réclamations, comprendre, rassurer, satisfaire le client et créer de la valeur
- Le développement d'un compte, les voies pour élargir son périmètre et faire fructifier les affaires
- Réaliser un plan de compte : planifier les actions à mettre en œuvre.
- Monter un plan de fidélisation.
- Le networking : identifier, développer et enrichir son réseau pour mieux se faire connaître

Module 6 1 jour

Simulation et évaluation

Mise en situation avec simulation d'un acte de vente permettant d'évaluer la maîtrise des compétences acquises par chacun au cours de la formation

PARIS
2 795 €^{ht}

PARIS

Module 1-2

- 15-16 mars
- 7-8 juin
- 27-28 septembre

Module 3-4

- 5-6 avril
- 5-6 juillet
- 25-26 octobre

Module 5-6

- 10-11 mai
- 30-31 août
- 22-23 novembre



PRAXION Conseil & Formation

215, Avenue Georges Clemenceau,
92024 NANTERRE CEDEX
Tél. 01 47 21 05 05 - dt@praxion.com



Programmes diplômants

Tél. 0 825 302 303 (0,15€ TTC/mn) - diplomants@ifgcnof.com

Programmes certifiants

Tél. 01 40 59 31 74 - inter@ifgcnof.com

Programmes courts

Tél. 01 40 59 31 74 - inter@ifgcnof.com

Programmes sur mesure - Coaching

Tél. 01 40 59 31 84 - intra@ifgcnof.com

