

Augmenter le taux de transformation de ses devis

Les clés d'un devis pertinent, du chiffrage à la remise du devis

2025

Modalités pratiques

Intervenant

Frédéric JOLY-BOSCHER
IDEO Experts

Public concerné

Artisans, gérants d'entreprise, toute personne ayant en charge la réalisation des devis.

Prérequis

Aucun

Durée

1 jour – 7 heures

Horaires

8 h 30 – 12 h 00 / 13 h 30 – 17 h 00

Lieu (présentiel)

Maison du bâtiment

3 allée du Bâtiment – Rennes

Tarif individuel

315 € nets de taxe / personne

Nombre de participants

6 minimum - 10 maximum

Méthodes mobilisées /

Modalités d'évaluation

Méthode pédagogique active (démarche d'appropriation privilégiée) : travail de groupe, études de situations, exercices pratiques, jeux de rôle.

La formalisation des acquis est complétée par des apports théoriques. Les supports pédagogiques sont construits sur mesure.

Contrôle des connaissances par questions orales et écrites, mises en situation et fiches d'évaluation qualité (nominative) remplie par les stagiaires en fin de formation.

Objectifs de la formation

Performeur sur la vente des devis en procédant à une analyse de sa méthode actuelle ;

Identifier les bonnes pratiques d'un premier rendez-vous ;

Reconnaître rapidement **le profil des clients** ;

Apprendre **les étapes de la vente** permettant de défendre son prix ;

Apprendre à **répondre efficacement aux objections** ;

Améliorer sensiblement son taux de transformation.

Programme

Bilan de la méthode actuelle

Recueil des attentes des participants et analyse des pratiques de chacun, analyse des écarts constatés, des axes d'amélioration.

Les étapes clés d'une vente réussie

L'importance de la prise de contact, les attentes exprimées, les attentes non exprimées, le questionnement, la reformulation, les marges de négociation, la conclusion.

Identifier le profil de votre interlocuteur

Connaître son propre fonctionnement pour mieux cerner le profil de son interlocuteur, adapter sa communication.

Savoir répondre aux objections

Entendre et comprendre l'objection, répertorier les objections potentielles pour s'y préparer et apporter la réponse, inverser le processus et garder la main, lever l'objection.

Défendre son prix

Préparer l'entretien de négociation tarifaire (les arguments, les supports, les documents), savoir se focaliser sur les facteurs forts de différenciation de son offre.

Le chiffrage

La remise du devis

Les relances et le suivi des dossiers

V-01-2025