



## Transformer votre devis en vente

### Objectifs

- ✓ Identifier les causes de la non-signature du devis
- ✓ Créer les outils d'aide à la vente
- ✓ Découvrir les besoins et la problématique du client
- ✓ Apprendre à rédiger un devis efficace
- ✓ Savoir faire le lien entre la découverte des besoins et la solution proposée
- ✓ Argumenter et convaincre, vendre votre devis
- ✓ Traiter avec succès les objections et défendre votre prix

### Durée

Deux jours, soit 14 heures

### Contenu

#### Diagnostic de la situation

- Etude du taux de transformation et raisons de la non-signature
- Les conditions de la réalisation du devis
- Les questions posées pour identifier les besoins
- La présentation du devis : conditions et préparation
- Le suivi du devis
- **Echanges sur les pratiques**

#### Créer les supports de vente

- Liste des avantages du produit/service et de l'entreprise : bénéfices clients

### DAZIPAO

2 rue du 2<sup>ème</sup> R.I.C. - 29200 Brest - 06 70 60 19 92 - [contact@dazipao.fr](mailto:contact@dazipao.fr) - [www.dazipao.fr](http://www.dazipao.fr)

SIREN : 451 556 575 - Code NAF : 7320Z - SARL au capital de 10.000€

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 29 07723 29 auprès du préfet de la région de Bretagne

- Questions à poser lors de la découverte des besoins afin de proposer la bonne solution
- Argumentaire de vente : argumentation technique et commerciale
- Liste des objections avec les réponses pour chacune d'elles
- **Mise en application:** chacun construit ses outils d'aide à la vente

### **Découverte des attentes et des besoins**

- Ecoute active
- Questionnement et reformulation
- Les évolutions des comportements d'achat
- **Mise en situation**

### **Rédiger un devis efficace**

- Le client: son projet, ses attentes et ses besoins
- Description précise de la solution proposée en vous appuyant sur les besoins exprimés
- Mise en avant des avantages de l'offre proposée et de la société
- Explication du processus de réalisation de la prestation et planning d'intervention
- Présentation de l'entreprise
- Faire figurer les conditions de règlement, les mentions légales, les conditions de vente, les clauses légales
- Soigner la forme du devis
- **Mise en application:** réaliser un modèle de devis

### **Préparer la relance du devis ou du rendez-vous**

- Lister les objections possibles et préparer les réponses

### **Argumentation et défense du devis**

- Présenter la solution adaptée en vous appuyant sur ce qui est important pour le client
- Prendre en compte la façon dont il fonctionne pour prendre sa décision
- **Mise en situation**

### **La présentation et la défense du prix**

- Vérifier l'adhésion du client à la solution proposée
- Mise en avant des avantages
- Annonce du prix
- Réponse à l'objection : méthode CODE
- **Mise en situation**

### **Le traitement des objections**

- En comprendre la raison
- Les techniques pour dépasser les objections
- Analyser, traiter et négocier sur l'élément de blocage
- **Mise en situation**

### **Conclure et terminer par un ACCORD**

## **DAZIPAO**

2 rue du 2<sup>ème</sup> R.I.C. - 29200 Brest - 06 70 60 19 92 - [contact@dazipao.fr](mailto:contact@dazipao.fr) - [www.dazipao.fr](http://www.dazipao.fr)

SIREN : 451 556 575 - Code NAF : 7320Z - SARL au capital de 10.000€

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 29 07723 29 auprès du préfet de la région de Bretagne