



# Améliorer son potentiel commercial

Cours n° : 07-A-003

**Public cible** Encadrement, commercial

**Prérequis** Aucuns

**Durée** 2 jours

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

---

A l'issue de ce training, les participants seront capables :

- d'acquérir une dimension de Technicien Conseil,
- d'anticiper les problèmes et les insatisfactions,
- de rationaliser, d'argumenter les prestations proposées.

Chaque participant sera en mesure d'intervenir en tant que Technicien-conseil soit prescripteur de travaux complémentaires, supplémentaires et donc de se fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs permettant d'améliorer le chiffre d'affaires mais également la satisfaction client.

## CONTENU DE LA FORMATION

---

- **Les méthodes**
  - Identifier son potentiel de technicien-conseil
  - Valoriser son potentiel de technicien-conseil auprès du client
- **Savoir identifier les besoins ou problèmes chez le client**
  - Analyse des situations
  - Mise en forme
- **Les techniques de préconisations**
  - La présentation au client
  - Les traitements des différentes objections
  - Les techniques d'intervention d'appui du client
  - La conclusion

## MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

---

Identification des éléments moteurs et frein.

QCM de positionnement en communication.

Jeux de rôles.

Conception du livret de coaching par les participants.

## **VALIDATION & CERTIFICAT**

---

Une attestation de formation de la Maison Romande de la Propreté sera remise aux personnes qui auront suivi avec succès l'ensemble de la formation.

## **INSCRIPTION**

---

Merci de nous renvoyer le formulaire d'inscription complété et signé soit :

- par e-mail à [admin@maisondelaproprete.ch](mailto:admin@maisondelaproprete.ch)
- par fax au 021/ 633 10 29
- par courrier à l'adresse suivante : Maison Romande de la Propreté  
Chemin de Mongevon 13  
1023 Crissier