

FIBOIS



FORMATION

Pré requis

Etre un professionnel de la construction bois

Public concerné

Dirigeants d'entreprises et commerciaux d'entreprise de construction bois

Formateur

Jean-Marc Tranchant,
JCB Consulting

Nombre de participants

Formation en groupe inter-entreprises de 8 personnes maximum

Tarif

900€ Net les 2 jours

Association non assujettie à la TVA.

Ce prix comprend les repas du midi

Lieu : Fibois 04-05

Maison de l'entreprise
11 allée des Genêts
04200 SISTERON

Dates : 17 et 18 novembre 2016

Horaires : de 9h à 17h30

Durée: 2 journées de 7 heures

Organisme de formation

FIBOIS 04-05
11 allée des Genêts
04200 SISTERON

Déclaration d'activité n° 93 04 00701 04 enregistré auprès du préfet de région Provence-Alpes-Côte-d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

SIRET: 384 837 704 000 20

Contact / information

Tél: 04.92.33.18.03

claire.harmand@fibois04-05.com

VENDRE UNE MAISON BOIS

Sisteron, le jeudi 17 et vendredi 18 novembre 2016

Nombre de places limité, inscription obligatoire

Objectifs de formation

- Donner une méthodologie rigoureuse de la vente de maisons bois
- Faire prendre conscience de l'importance et de l'intérêt d'une méthode de vente moderne adaptée au besoin de la maison bois
- Donner les arguments pour convaincre le prospect de devenir acquéreur d'une maison bois
- Savoir vaincre la concurrence de la maison en parpaings ou en briques
- Valoriser le concept de la maison bois sur le plan écologique, économique, architectural, technique

Programme des deux jours

- Le match maison bois / maison parpaings: comment vaincre
- Les facteurs d'efficacité du vendeur
- Suivre une méthode de vente pour vendre plus: le schéma d'entretien, convaincre le prospect, enchaînement des rendez-vous et objectifs spécifiques.
- Les motivations des prospects: la pyramide de Maslow, SONCAS
- La prise de contact
- La validation du choix de la construction bois
- La découverte du prospect Maison bois
- La recherche, la visite et la validation du terrain
- La présentation de l'APS
- Les outils et techniques d'argumentation
- Vendre une maison premium
- Les techniques de réponse aux objections
- Les techniques de conclusion de vente
- La consolidation de la vente

Les engagements de JCB Consulting

A l'issue de cette formation, le stagiaire possédera les armes pour transformer un prospect en client, vendre sa proposition, son entreprise et combattre la concurrence en vrai professionnel.

Il saura vendre une maison premium comme une maison sur avant-projet.

Il repartira avec un moral et une motivation accrus.





VENDRE UNE MAISON BOIS

Sisteron, le jeudi 17 et vendredi 18 novembre 2016

Nombre de places limité, inscription obligatoire

BULLETIN D'INSCRIPTION A RENVOYER AVANT LE 28 OCTOBRE 2016

À : Fibois 04-05, 11 allée des Genêts, Parc d'activités Val Durance – 04200 SISTERON

Tél 04.92.33.18.03 – claire.harmand@fibois04-05.com – www.fibois04-05.com

Entreprise :

Activité :

SIRET :

Nom(s) et prénom(s) du/des stagiaire(s):

Adresse :

Code Postal :

Ville :

E-mail :

Tél. :

Oui, je souhaite participer à la formation « Vendre une maison bois ».

Je joins à ce bulletin d'inscription le règlement de 900 € Net correspondant au coût de la formation par chèque libellé à l'ordre de Fibois 04-05. Association loi 1901, non assujettie à la TVA selon l'article 293b du CGI.

Pour participer à une action de Fibois 04-05, vous devez être à jour de votre adhésion à l'interprofession. La cotisation 2016 s'élève à 70€ pour les entreprises de moins de 10 salariés et à 80€ pour celles de plus de 10.

[Adhérer à Fibois 04-05](#)

Je souhaite que Fibois 04-05 établisse une convention de stage.

Fait à _____, le _____

Signature

L'INSCRIPTION SE FERA PAR ORDRE D'ARRIVÉE DES BULLETINS D'INSCRIPTION
ACCOMPAGNÉS DU CHÈQUE. LE NOMBRE DE STAGIAIRES EST LIMITÉ À HUIT

