

Cette formation continue a pour vocation de former les jeunes vendeur(euse)s à la technique de vente spécifique au secteur de la rénovation de l'habitat et des énergies renouvelables. L'accent est porté sur la compréhension des besoins des clients, la présentation des produits et services, et la conclusion de ventes efficaces.

DURÉE ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La durée de la formation est de 35h00 en centre de formation, et de 3 mois sur le terrain.

OBJECTIFS VISÉS

En suivant cette formation et en mettant en pratique la technique de vente, les vendeur(euse)s seront en mesure d'augmenter les ventes et de fidéliser les clients.

PUBLIC CONCERNÉ

Les vendeur(euse)s recruté(e)s par le Groupe OPNR, sont des adultes avec une expérience professionnelle de la vente.

LIEUX DE FORMATION

La formation se déroule en présentiel au siège du Groupe OPNR à Solaize (Rhône), puis sur le terrain dans les agences commerciales.

NOMBRE DE PLACES

Le nombre de participants par session de formation est de 10 maximum.

Dans le cas d'une intégration de plus de 10 commerciaux, 2 groupes seront réalisés.

PRÉREQUIS

- Avoir une expérience dans la vente directe de produits liés aux ENR d'au moins 1 an ou dans la vente directe auprès des particuliers d'au moins 5 ans,
- Permis de conduire en boîte mécanique en cours de validité,
- Dynamique et à l'aise avec la communication verbale et non verbale.

MODALITÉS DE SÉLECTION

- Obtenir au moins 60 % de bonnes réponses à un quiz d'évaluation sur les connaissances générales de la vente et de culture générale,
- Entretien de motivation,
- Test de personnalité si les prérequis ci-dessus sont validés.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Conseiller le client dans son projet de transition écologique,
- Réaliser en autonomie la vente de produits de rénovation énergétique,
- Appliquer la réglementation liée à la vente auprès des particuliers.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ÉQUIPEMENTS TECHNIQUES

- Sketching
- Mise en pratique sur le terrain accompagné du/de la Chef(fe) des ventes
- FOAD
- Utilisation des supports multimédias (traitement de texte, logiciels de présentation, vidéos, ...)
- Formateur permanent et interventions de professionnels
- Les salles de formation de JOB ACADEMIE BY OPNR sont dotées d'écrans TV et de vidéoprojecteur grand angle, afin d'optimiser le confort d'apprentissage.

PROGRAMME

Introduction à la technique de vente	06h00	Définition et principes de base de la technique de vente - Avantages et bénéfices de cette technique pour le vendeur et le client
Les étapes de la technique de vente	15h30	La prise de contact et la découverte des besoins du client - La présentation des produits ou services en mettant en avant les avantages et bénéfices pour le client - La gestion des objections et la conclusion de la vente
Mise en pratique de la technique de vente	06h00	Exercices de simulation de vente entre les participants - Analyse des points forts et des points à améliorer de chacun - Mise en situation réelle avec des clients potentiels
Suivi et évaluation des performances	01h30	Evaluation des résultats obtenus par rapport aux objectifs fixés - Adaptation et amélioration continue de la technique de vente en fonction des retours et des résultats
Introduction aux produits et matériels techniques	06h00	Découverte et maîtrise des caractéristiques techniques des produits issus de la vente.

MODALITÉS DE SUIVI DU PARTICIPANT

Le suivi est assuré tout au long du parcours d'intégration du/de la vendeur(euse). Ce suivi est fait par JOB ACADEMIE BY OPNR pour la partie théorie, et par les chef(fe)s des ventes des agences commerciales, pour la partie opérationnelle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

L'évaluation des vendeur(euse) est faite tout au long du plan d'accompagnement. Une évaluation sous forme de QCM est réalisée pour la partie théorique à l'issue des 35h00 de présentiel. Une évaluation pour la partie terrain opérationnel est réalisée par le/la Chef(fe) des ventes tout au long des 3 mois d'accompagnement. A l'issue des 3 mois, la formation est validée ou invalidée (pas de validation partielle). A l'issue de la formation, une attestation de formation et d'acquis de compétences est remise.

HORAIRES

La formation peut se dérouler sur des créneaux allant de 09h00 à 18h00 pour la partie en présentiel et selon le contrat de travail, pour la partie terrain-opérationnel.

LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Cette formation est dispensée en langue française.

QUALIFICATION DES INTERVENANTS

Notre équipe pédagogique mixte est constituée :

- De professionnels expérimentés ayant une forte expérience de la vente,
- De professionnels expérimentés ayant une forte expérience de la formation.

TARIFS

Facturation directement auprès de l'employeur.

MODALITÉS ET CONDITIONS D'INSCRIPTION

Inscription à partir du bon de commande émis par l'employeur.

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Les conditions sont disponibles sur le site JOB ACADEMIE BY OPNR ci-après : www.job-academie.fr