



2 jours

14h présentiel

1590 € net/jour

(prix pour 8 personnes max)

Intra*

*dans vos locaux, ou un lieu proche

Réf.
EC

Objectifs pédagogiques

- Découvrir les clés d'achat
- Se différencier lors de la prise de côte
- Personnaliser l'argumentation des fenêtres
- Présenter un devis avec une solution de paiement adaptée
- Traiter les objections intervenant après la présentation du devis
- Négocier et conclure efficacement

POUR QUI

- Commerciaux
- Dirigeants, Artisans
- Chefs des ventes,

du **secteur de la menuiserie** ou de la fermeture de l'habitat.

PRÉREQUIS

Connaître l'environnement de la fenêtre. **Expérience de 1 ans ou +** dans la vente en B2C de produits liés à l'habitat.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Supports de formation projetés.

Etudes de cas concrets

Jeux de rôle

Training - Atelier

SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Feuilles de présence.

Questions orales ou écrites.

Mises en situation.

Formulaire d'évaluation de la formation.

Certificat de réalisation de l'action de formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Voir **Art. 13** page 26 des CGV.

FORMATEUR

Michaël POLITO

Formateur - entraîneur commercial; passionné depuis plus de 18 ans, par le domaine de la menuiserie.

CONTACT

Michaël POLITO

Tél. **06 79 07 98 38**

Mail. **contact@3cformation.fr**

PROGRAMME

DÉCOUVRIR LES CLÉS D'ACHAT

- . L'art de l'écoute et la prise de notes.
- . Les questions pour découvrir les besoins
« Primaires, Secondaires et les Motivations d'achat »
- . Créer une conversation constructive.

Training - Atelier "Découverte"

SE DIFFÉRENCIER LORS DE LA PRISE DE CÔTE

- . Attitude et posture lors de la prise de côte.
- . Les conseils techniques différenciants.
- . Personnaliser ses conseils techniques avec la méthode C.R.E.P.

Training - Atelier "Prise de côte"

PERSONNALISER L'ARGUMENTATION DES FENÊTRES...

- . Vulgariser les caractéristiques des fenêtres en arguments impactant.
- . Personnaliser l'argumentation avec la méthode C.R.E.P / C.A.P.E

Training - Atelier "Argumentation produit de l'habitat"

PRÉSENTER SON OFFRE AVEC UNE SOLUTION DE PAIEMENT ADAPTÉE

- . Les modes de paiement au service du client et du Chiffre d'affaire.

TRAITER LES OBJECTIONS LORS DE LA PRÉSENTATION DE L'OFFRE

- . L'attitude mentale et verbale positive.
- . Répondre aux objections avec efficacité grâce à la méthode A.I.T

Training - Atelier "Traitement des objections"

NÉGOCIER ET CONCLURE EFFICACEMENT

- . Les 3 règles d'or d'une négociation réussie.
- . Les 6 méthodes de conclusions simples et efficaces

Training - Atelier "Closing"

LES PLUS DE LA FORMATION

- Orienté 100% métier de la menuiserie et de la fermeture.
- Alternance de théorie et de mise en situation "type Training"
- **Construction d'argumentaire de vente produit.**

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

ART.1 DÉFINITION

3C FORMATION est un organisme de formation dont le siège est situé au 1, rue Rabelais - 26100 Romans sur Isère, et dont la déclaration d'activité est enregistrée auprès de la DIRECCTE Rhône-Alpes sous le n° 842 603 261 26 .

Le client est celui dont émane la commande. Il s'agit d'une entreprise. Toute inscription à une ou plusieurs formations implique de la part du client l'acceptation de ces conditions générales de vente. De ce fait, aucune clause contraire, additionnelle ou modificative ne pourra être opposée à 3C FORMATION, sauf acceptation préalable de sa part.

ART. 2 OBJET

Les présentes conditions générales de vente s'appliquent à l'ensemble des formations dispensées et réalisées par 3C FORMATION.

ART. 3 INSCRIPTION

3C FORMATION établit une proposition individualisée en fonction des besoins exprimés par le client. 3C FORMATION adresse alors un devis au client qui doit le retourner approuvé (signature et mention « bon pour acceptation »). Ce devis constitue le bon de commande. 3C FORMATION accusera réception de ce devis dûment accepté et retournera au client une convention de formation accompagnée de la convocation du ou des participants au stage. Toute inscription sera considérée comme définitive dès réception par 3C FORMATION du devis dûment approuvé par le client.

ART. 4 PROGRAMME DES FORMATIONS

S'il le juge nécessaire, l'intervenant pourra modifier les contenus des formations suivant l'actualité, la dynamique de groupe, ou le niveau des participants. Les contenus des programmes figurant sur les fiches de présentation ne sont ainsi fournis qu'à titre indicatif.

ART. 5 PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE ET DROIT D'AUTEUR

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de 3C FORMATION. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

ART. 6 INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

Les informations à caractère personnel communiquées par le client à 3C FORMATION sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant. 3C FORMATION s'engage à appliquer les mesures administratives, physiques et techniques appropriées pour préserver la sécurité, la confidentialité et l'intégrité des données du client. Elle s'interdit de divulguer les données du client, sauf en cas de contrainte légale.

ART. 7 PRISE EN CHARGE DE LA FORMATION PAR UN OPCO

Si le client bénéficie d'un financement par un OPCO, il doit faire une demande de prise en charge avant le début de la prestation. Le client est tenu de fournir l'accord de financement dès réception de celle-ci.

Toute demande de prise en charge de la formation doit être adressée à l'organisme gestionnaire par l'entreprise cliente. Si l'OPCO ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera directement facturé au client par 3C FORMATION

Dans le cas où la société 3C FORMATION ne reçoit pas la prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, l'intégralité des coûts de formation sera facturée au client.

ART. 8 REPORT ET ANNULATION PAR 3C FORMATION

3C FORMATION se réserve le droit d'annuler ou de reporter exceptionnellement une formation. En cas de force majeure 3C FORMATION se réserve le droit d'annuler la formation. Pour toute annulation ou report de la formation, 3C FORMATION s'engage à en informer le client par tout moyen à sa convenance expliquant l'annulation ou le report et ce au minimum 8 jours avant le début du stage. En cas d'annulation de la formation par 3C FORMATION, tout versement reçu pour le paiement de la formation sera restitué au client ; en cas de report de la formation par 3C FORMATION, le client pourra maintenir son inscription pour une date ultérieure.

ART. 9 REPORT ET ANNULATION PAR LE CLIENT

Si le client se trouve dans l'obligation d'annuler son inscription ou celle de ses collaborateurs, aucun frais ne lui sera facturé par 3C FORMATION, si et seulement si, cette annulation intervient dans un délai supérieur à 15 jours avant le début de la formation. Pour toute annulation dans un délai inférieur à 15 jours avant le début de la formation, 50% du montant total de la formation seront facturés au client. Pour toute annulation dans un délai inférieur à 48 heures, 100% du montant total de la formation seront facturés au client, hormis cas de force majeure dûment justifié. Toute annulation de la part du client doit faire l'objet d'une notification écrite à l'attention de 3C FORMATION. Tout stage commencé est dû en totalité.

ART. 10 PRIX ET CONDITIONS DE PAIEMENT

Art. 10.1 Prix - Facturation

Les tarifs indiqués dans le catalogue de formation 2022 - 2023 comprennent les frais pédagogique de formation à l'exclusion de ceux d'hébergement, de transport, de repas du formateur. Tous les prix indiqués sont exonérés de TVA par application de l'article 261 4, 4° à 5ème alinéa du Code Général des Impôts. Le prix facturé est celui de la proposition commerciale signifiée par devis qui sert de base à la contractualisation.

La facture est émise à l'issue de la formation. Cette facture est adressée au client par 3C FORMATION et est accompagnée de la ou des attestations de présence.

Art. 10.2 Modalités de paiement

Un acompte de 30 % de la prestation totale est facturé lors de la signature de la Convention. Le solde est facturé à l'issue de la prestation. Le paiement de la formation se fait comptant et ne peut en aucun cas donner lieu à un escompte. 3C FORMATION adresse au client une facture dont il doit s'acquitter à 30 jours.

ART. 11 ATTESTATION DE FORMATION

Une attestation de formation est délivrée au client ainsi qu'à ses collaborateurs à la fin de la formation

ART. 12 CONDITIONS MATÉRIELLES ET TECHNIQUES

Le client s'oblige à garantir l'accueil des stagiaires et du formateur dans des conditions matérielles et techniques adaptées de même qu'en sécurité (le Document unique d'évaluation des risques professionnels peut servir de garantie).

ART. 13 ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les formations sont proposées principalement en Intra entreprise. Pour ce faire, les salles mises à disposition pour la formation doivent obligatoirement être accessibles aux personnes handicapées, quel que soit leur handicap (physique, sensoriel ou psychique). L'obligation d'accessibilité porte sur les parties extérieures et intérieures des établissements et installations et concerne les circulations, une partie des places de stationnement automobile, les ascenseurs, les locaux et leurs équipements. Art. R111-19-1 du Code de la construction Dans la mesure de ses possibilités, 3C FORMATION adaptera les supports et l'animation des formations au regard de situations de handicap déclarées.

Si 3C FORMATION n'est pas en mesure d'adapter lui-même, il fera appel à ses partenaires handicap.

ART. 14 LITIGES

En cas de litige, si des difficultés surviennent à l'occasion de l'interprétation ou de l'exécution du contrat, les parties conviennent de les régler à l'amiable dans la mesure du possible et, à défaut, les Tribunaux de Romans sur Isère seront seuls compétents.

Michaël POLITO
le 21/02/2022



Michaël POLITO

06 79 07 98 38

contact@3cformation.fr

www.3cformation.fr