

2025

BOOSTER SES VENTES DE PRÉSTATIONS

PROGRAMME DE FORMATION



Version du 06.01.2025

Document remis au stagiaire avant son inscription
(Article L 6353-8 du Code du Travail)

BOOSTER SES VENTES DE PRÉSTATIONS

Objectifs (professionnels)

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

1. Expliquer les enjeux clés de la vente dans le secteur de l'architecture et de la décoration d'intérieur, afin d'adapter leur posture commerciale.
2. Élaborer une stratégie tarifaire claire et cohérente, en s'appuyant sur la valeur perçue, les coûts et la concurrence.
3. Mettre en œuvre des techniques de négociation adaptées aux situations courantes rencontrées avec les clients.
4. Construire un processus de fidélisation client structuré, incluant des actions concrètes à court et moyen terme.

Catégorie et but

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette action a pour but (article L.6313-3) : De favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail.

Public

Le public concerné est : Toute personne souhaitant se lancer dans l'activité d'architecture d'intérieur ou ayant crée son entreprise dans le domaine de l'architecture d'intérieur ou de la décoration
Minimum 1 et maximum 4 participants

Pré-requis

Les conditions d'accès sont :

- Pré-requis : Avoir obtenu un diplôme d'architecte d'intérieur ou décorateur d'intérieur (ou en cours d'obtention), maîtrise de la langue française.
- Avoir une webcam, une sortie audio et un micro, dans une salle au calme permettant la concentration

Durée

Cette formation se déroulera en 6 heures sur 1 journée

BOOSTER SES VENTES DE PRESTATIONS

Tarif

Cette formation est dispensée pour un coût de 460 euros HT soit 552 euros TTC (taux de tva 20%).

Modalités et délais d'accès

L'inscription est réputée acquise lorsque : la convention ou le contrat est signé(e) et l'acompte versé. Les délais d'accès à l'action sont : la prochaine date prévue au calendrier ou 4 mois.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

Méthodes pédagogiques : à distance synchrone. Formation participative. Les stagiaires sont rendus acteurs de leurs apprentissages.

Cette formation s'appuie sur une alternance entre des apports théoriques/échanges /Retours d'expérience, des exercices individuels et en sous-groupe, des mises en situation.

Outils pédagogiques : Diaporama

Supports pédagogiques : support de formation

Prise en compte du handicap : Nous contacter, nous étudions au cas par cas les compensations nécessaires.

Assistance technique et pédagogique : hello@happyarchis.fr

Éléments matériels de la formation

Connexion Microsoft TEAMS

Compétences des formateurs

La formation sera assurée par Madame Sonia Bonnot, architecte d'intérieur diplômée de l'école Boule. Sonia s'est lancée à son compte en 2019 avec HAPPYHOMES et a décidé de dispenser des formations dédiées aux architectes et décorateur d'intérieur. Elle a donc suivi une formation de formateurs en 2023.

CONTACT : SONIA BONNOT 06.60.04.75.40

BOOSTER SES VENTES DE PRESTATIONS

CONTENU

Accueil et Introduction (30 min)

- L'importance de savoir vendre ses prestations
- Objectifs de la formation et attentes des participants

Comprendre les Enjeux de la Vente (1 heure)

- Décryptage des spécificités de la vente de prestations
- identification des besoins des clients
- Les clés pour convaincre.
- Mise en pratique : "Le Client Mystère"

Stratégies de Tarification (1 heure)

- fixer ses prix
- valoriser son expertise et ses services
- Mise en pratique : "Construire sa grille tarifaire"

Techniques de Négociation (1 heure)

- Maîtriser l'art de la négociation
- gérer les objections clients
- conclure des ventes avec succès
- Mise en pratique : "La Simulation de Négociation"

Communication Impactante (1 heure)

- Créer des argumentaires percutants
- présenter vos prestations de manière attractive et convaincante
- Mise en pratique : "L'Argumentaire Persuasif"

Suivi Clientèle et Fidélisation (1 heure)

- assurer un suivi de qualité
- fidéliser vos clients
- transformer vos clients en ambassadeurs de votre agence
- Mise en pratique : "Le Plan de Fidélisation Client"

Conclusion (30 min)

- Récapitulatif des Points Clés
- Engagement Post-Formation
- Motivation et Inspiration

BOOSTER SES VENTES DE PRESTATIONS

SUIVI ET EVALUATION

Exécution de l'action

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

- relevés de connexion à la salle de visioconférence Microsoft Teams

Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les gestes professionnels précisés dans les objectifs sont :

- Questions orales ou écrites (QCM...)
- Cas pratique
- Analyse de cas

Assistance technique et pédagogique : hello@happyarchis.fr