

PROGRAMME DE FORMATION

COMMERCIAL(E)

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Intitulé	Commercial en revêtements en pierre (Silestone, Granit, Dekton)
Public visé	Toute personne souhaitant débiter dans le métier de commercial en revêtement en pierre
Prérequis	Aucun prérequis exigé
Durée	4 jours – 28 heures
Lieu	Siège GRANICO – 8 rue d'Hélios, 31240 L'Union
Modalité pédagogique	Présentiel – Supports pédagogiques + exercices d'application + ateliers de travail
Formateur	François BUJADOUX, Formateur
Tarif	À partir de 4 000 € HT par stagiaire
Délai d'accès	3 semaines
Contact	formation@granico.fr

OBJECTIFS GÉNÉRAUX DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- S'approprier les outils et supports commerciaux internes de l'entreprise
- Maîtriser les processus de création de devis, commandes et précommandes
- Acquérir une connaissance approfondie des matériaux et de leurs caractéristiques techniques
- Développer la capacité à formuler des préconisations techniques adaptées aux besoins des clients
- Renforcer les compétences commerciales en vue d'une prise de poste opérationnelle

PROGRAMME DE FORMATION

COMMERCIAL(E)

CONTENU DE LA FORMATION – MODULES

Module 1 – Devis, commandes, précommandes & outils commerciaux

Contenus

- Introduction aux outils commerciaux utilisés chez GRANICO (logiciels, plateformes internes, supports)
- Présentation du book commerce : contenu, utilité, comment s'en servir en rendez-vous client
- Présentation du processus de création d'un devis et d'une commande : étapes clés, bonnes pratiques
- Fonctionnement des précommandes et anticipation des besoins clients

Module 2 – Préconisations matières et techniques

Contenus

- Présentation des processus devis / commandes / précommandes (approfondissement)
- Présentation des différentes matières disponibles : Dekton, Granit, Silestone...
- Présentation des préconisations techniques : comment orienter le client vers la solution adaptée

Module 3 – Commerce sur les pratiques et objectifs commerciaux

Contenus

- Analyse de situations réelles rencontrées par les commerciaux
- Présentation des points d'attention pour les rendez-vous clients
- Construction d'un plan d'action personnel pour la prise en poste

PROGRAMME DE FORMATION

COMMERCIAL(E)

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET SANCTION

Modalités d'évaluation	Questionnaire d'évaluation des acquis ponctuel, suivi de l'assiduité par émargement à la demi-journée, attestation de fin de formation délivrée sur évaluation écrite finale
Sanction de la formation	Attestation de compétences délivrée par GRANICO

MODALITÉS D'ACCÈS ET ACCESSIBILITÉ

Modalités d'accès	Cette formation est accessible sur demande. Une analyse du besoin sera effectuée en amont.
Accessibilité handicap	L'ensemble de nos formations bénéficient d'une étude spécifique à l'accessibilité des personnes en situation de handicap. Contactez-nous : formation@granico.fr