

DÉFENDRE SES DEVIS

● POUR QUI ?

- Dirigeants

● PRÉREQUIS

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis particulier

● OBJECTIF(S) ET COMPÉTENCE(S) VISÉE(S)

- Savoir présenter un document vendeur
- Savoir défendre ses choix et l'expliquer au client
- Savoir répondre aux objections des clients
- Savoir relancer ses devis pour augmenter son taux de conversion

● PROGRAMME DE FORMATION

INTRODUCTION

- Accueil des participants
- Présentation de l'objectif de la formation
- Tour de table pour connaître les attentes des participants

MODULE 1 : PRÉSENTATION EFFICACE DES DEVIS POUR SIGNATURE

- Les éléments clés d'un devis professionnel (rapide)
 - o Informations de contact complètes
 - o Description précise des produits/services
 - o Détails clairs des coûts et des conditions de paiement
- Mise en page et design du devis (rapide)
 - o Utilisation des logos et des couleurs de l'entreprise
 - o Clarté et lisibilité
- Personnalisation du devis en fonction des besoins du client
- Techniques de présentation du devis au client
 - o Argumentation des points forts
 - o Réponses aux questions et objections possibles

Exercices, mise en situation

DURÉE :

1 jour (7 heures)

Nous consulter :
02 47 61 61 61

<https://propulse-coaching.fr>



Référent handicap
07 70 16 69 98



MODULE 2 : TECHNIQUES DE RELANCE DES DEVIS

- L'importance de la relance des devis
- Timing idéal pour la relance
 - Quand et combien de fois relancer un devis
- Canaux de communication pour la relance (téléphone, email, SMS, etc.)
- Scripts de relance personnalisés
 - Exemple de messages et emails de relance
 - Adaptation des scripts en fonction du retour du client
- Utilisation d'outils CRM pour suivre et automatiser les relances

Exercices, mise en situation

● MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques en salle
- Mise en situation pratique au travers d'exercices

● MÉTHODE D'ÉVALUATION

- QCM
- Synthèse des points clés de la formation
- Élaboration d'un plan d'action individuel pour chaque participant