

DÉTENEZ LES SECRETS DE LA COMMERCIALISATION DE LA DÉCORATION D'INTÉRIEUR

OBJECTIFS

- ✓ Acquérir les bonnes pratiques pour développer sa communication
- ✓ Savoir convaincre en passant par l'écoute active et la méthode SONCAS
- ✓ Réaliser un projet déco tout en étant confrontés aux contraintes budgétaires et de faisabilité

PROGRAMME

Partie 1 : Effectuer une prospection efficace

- ✓ Qu'est-ce qu'une prospection et comment prospecter
- ✓ Répertorier ses différents prospects de manière efficace

Partie 2 : Utiliser les différents supports de communication

- ✓ Faire preuve de créativité grâce aux applications et réseaux sociaux
- ✓ Développer son image de marque à partir des supports de communication

Partie 3 : Apprendre à se vendre et vendre ses prestations à des clients potentiels

- ✓ Préparer son argumentaire constructif et développer son argumentaire de vente
- ✓ Développer un bon savoir être et savoir vivre

Partie 4 : Développer les phases de la négociation

- ✓ Se présenter à un rendez-vous
- ✓ Développer son écoute active
- ✓ Découvrir le « caractère SONCAS » du client
- ✓ Convaincre, répondre à un besoin sans apporter ses goûts personnels

Partie 5 : Développer sa technicité et son expertise

- ✓ Établir un projet déco complet
- ✓ Réaliser une fiche de coût et une fiche produit
- ✓ Reconnaître les produits du marché et les proposer à des clients potentiels

ORGANISATION ET METHODES PEDAGOGIQUES

- ✓ Méthode interrogative : Questions/réponses, Quizz
- ✓ Jeux de rôles, interactivité
- ✓ Apports techniques avec applications
- ✓ Méthode expérimentale : Etude de cas

PRÉ-REQUIS

- ✓ Avoir une technicité dans le domaine

CIBLE	DUREE	LIEU	SANCTION
Professionnels du monde de la décoration d'intérieur	35 heures	APPRENTYS	Attestation de suivi