

Electricité : Se professionnaliser en électricité du bâtiment et préparer son installation avec une stratégie commerciale efficace

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CCI CORREZE INISUP
Auréliе CARRIAC
05.55.18.80.05
acarriac@correze.cci.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Etre majeur

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

PARTIE ELECTRICITE : • Être capable de réaliser des travaux d'électricité dans le domaine du bâtiment **PARTIE DEVELOPPEMENT ET STRATEGIE COMMERCIALE** • Apprendre à faire un autodiagnostic pour mieux formuler sa stratégie • Être capable de réaliser un plan de développement stratégique • Préparer et se préparer à la négociation • Savoir argumenter pour convaincre • Argumenter selon les profils • Définir une offre gagnante • Savoir conclure et contracter

Contenu et modalités d'organisation

PARTIE 1 - ELECTRICITE Réalisation d'une installation : Repérer les conditions de l'opération et son contexte. Organiser l'opération dans son contexte. Réaliser une installation de manière écoresponsable. Communiquer entre professionnels sur l'opération. Mettre en œuvre les mesures de « prévention, santé et environnement ». Mise en service d'une installation : Contrôler les grandeurs caractéristiques de l'installation. Valider le fonctionnement de l'installation. Maintenance d'une installation : Remplacer un matériel électrique. **PARTIE 2 - DEVELOPPEMENT ET STRATEGIE COMMERCIALE I - CONCEVOIR LA STRATEGIE DE SON ENTREPRISE** • Mieux se connaître pour bien bâtir sa stratégie o Outils d'analyse o Méthodologie o Fixation d'objectifs et réalisation d'une matrice SWOT II - LA NEGOCIATION COMMERCIALE A - Préparer et se préparer à la négociation • Collecter les informations utiles à l'entretien o L'environnement économique, le marché, l'actualité du secteur d'activité et celle de client... o Repérage et intégration des facteurs clés de succès. • Elaborer le processus de négociation o SWOT Analysis de l'offre (différentiation/concurrents) o Se préparer en développant écoute active et questionnement (maîtrise de l'entonnoir) B - Savoir argumenter pour convaincre • Présenter son offre en la valorisant o Les techniques d'argumentation (les différents modèles AIDA, SONCAS, CAB). o La prise en main d'argumentations types • Traiter les objections o Identification des raisons de l'objection : en faire des opportunités de vente o Les techniques de parade aux objections (contrepois, boomerang, déplacement, renversement) C - Argumenter selon les profils • Identifier les fondamentaux de la communication interpersonnelle o Les règles et les différents registres de la communication o Les obstacles à la communication, les réponses appropriées • Repérer les différents profils comportementaux o Les modes de fonctionnement (process com) o Les comportements efficaces (mode de synchronisation) D - Définir une offre gagnante : fixer le juste prix et le défendre • Savoir positionner son offre o Les 5 façons d'aborder une transaction o La connaissance des règles de marchandage •

...
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00369789	du 26/06/2023 au 31/12/2028	Brive-la- Gaillarde (19)	CCI CORREZE INISUP		Non éligible	FPC