

Parcourir les catégories

Chercher une formation



## RÉUSSIR LA VENTE DE LA SOLUTION PARK'ELEC - PONT D'AIN

Formation dispensée au siège de MICHAUD (01 - Pont d'Ain)

Formation présentielle

Accessible

Durée: 7 heures (1 jour)

Taux de satisfaction :

9,4/10 (21 avis)

400 € HT

Se préinscrire

Formation créée le 02/03/2023. Dernière mise à jour le 27/09/2023.  
Version du programme: 1

## PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette formation s'adresse aux collaborateurs des installateurs électriciens en charge de la prescription et de la vente aux copropriétés afin de les amener à maîtriser les étapes de la vente appliquées à la solution Park'Elec.



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Apprendre à construire son processus de vente
- ✓ Maîtriser le premier contact
- ✓ Etre capable de rédiger une offre efficace
- ✓ Etre à l'aise avec les objections
- ✓ Savoir conclure sa vente



### PROFIL DES BÉNÉFICIAIRES

Pour qui

- > Personnels des entreprises d'installation électrique en relation avec la clientèle

Prérequis

- > Avoir des notions de base concernant le véhicule électrique (différents modes et prises de charge, charge monophasée ou triphasée, temps de charge...).
- > Les électriciens ayant par exemple suivi la formation IRVE P1 disposent du prérequis nécessaire.

## CONTENU DE LA FORMATION



+ La colonne horizontale : caractéristiques

+ Le premier contact : le mener efficacement pour préparer sa future argumentation

+ La première visite