



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat

Isère

LES



— Apports théoriques et pratiques

— Richesse des échanges

— Mise en pratique

— Coût de la formation

POUR QUI ?

Chef d'entreprise, conjoint,
Collaborateur, salarié

PRÉ-REQUIS

Aucun

LE FORMATEUR

Un formateur dûment sélectionné ayant
une très bonne connaissance des petites
entreprises

DURÉE

1 jour

OÙ ET QUAND ?

Grenoble :

15 mars – 25 octobre

Vienne :

18 juin – 28 novembre

COÛT (NET DE TAXE)

Artisan : 20 €*

* Grâce à la prise en charge financière du Conseil de la Formation

Salarié : 210 €

Vendre votre devis

Vendre plus efficacement votre devis

OBJECTIFS

- *Construire votre argumentaire de remise de devis*
- *Savoir présenter votre devis*
- *Apprendre à conclure*

CONTENU

- **La compréhension de la demande** (reformulation des attentes du client, gestion du premier contact avec le client)
- **Les éléments du devis** (les données détaillées, les éléments tarifaires et leur présentation, les conditions générales de vente, les mentions obligatoires et pièges à éviter, les clauses utiles à intégrer)
- **La présentation du devis** (le support papier, l'identité de l'entreprise, la mise en page, la signature)
- **L'argumentation** (les données techniques et leur compréhension par le client, les possibilités optionnelles)
- **L'envoi ou le dépôt en main propre du devis**
- **Les suites commerciales à donner** (relance téléphonique, accord, refus : comprendre les raisons)

Renseignements et inscription :

Site de Grenoble : 04 76 70 82 12

Site de Vienne : 04 74 57 70 70

formation@cma-isere.fr