



## Formation à la vente – Module de base

Date et lieu :  
5 et 6 juin 2024  
Hôtel de la Rose,  
Fribourg

### Entraîner et perfectionner les conversations d'acquisition dans le domaine du chauffage à distance

L'atelier de formation à la vente de RETS est organisé en collaboration avec la mpS (mathias paul Schulungen) et propose aux participant-e-s la possibilité d'entraîner et de perfectionner les conversations lors de l'acquisition de client-e-s potentiellement intéressé-e-s à un raccordement au chauffage à distance. Le premier module est basé sur les critères importants, à savoir sur le chauffage à distance pour une approche du client convaincante et efficace.

#### Objectifs

##### Les participant-e-s

- mènent des entretiens efficaces dans le domaine du chauffage à distance, en mettant l'accent sur : détermination des besoins, argumentation, traitement des objections, argumentation axée sur les avantages pour le client.
- développent leurs points forts et réduisent leurs points faibles avec le soutien du formateur et les feed-back des participants
- échangent leurs expériences.

#### Public cible

- Responsables de la vente
- Ingénieur-e-s de la vente
- Chef-fe-s de projet
- Consultant-e-s en énergie
- Responsables du marketing

#### Inscription par ce lien:

<https://www.thermische-netze.ch/fr/>

## Programme

#### Mercredi 5 juin 2024

Responsable du cours: Karl-Heinz Baumgartner mpS

- 08h30 Accueil avec café / croissants
- 09h00 → Allocution de bienvenue et introduction  
→ Efficacité et efficacité dans l'entretien de vente : exemple du chauffage à distance  
→ Enthousiasmer, convaincre et gagner le client  
→ Les erreurs les plus courantes du vendeur
- 12h15 Repas de midi
- 13:30 Travaux de groupe  
→ Les particularités de la prospection dans le chauffage à distance
- 15h00 Pause-café
- 15h30 → Analyse des besoins et argumentation des avantages du chauffage à distance  
→ Éveiller le besoin, convaincre par l'avantage (value based Selling) : quelles nouveautés ?
- 20h00 Repas en commun

#### Jeudi 6 juin 2024

- 08h30 Travaux de groupe  
→ Analyse des points forts/faibles du chauffage à distance : quels arguments en ressortent ?  
→ Choisir la bonne structure d'argumentation, pratique des fiches de réactions
- 10h15 Pause-café
- 10h45 Bases de la communication commerciale dans le chauffage à distance  
→ Percevoir les signes d'achat et en tirer parti : optimisation de la réfutation des objections  
→ Mieux parvenir à conclure l'affaire  
→ Pratique des fiches de réactions
- 12h15 Repas de midi
- 13h20 → Optimiser son langage du corps, appliquer cette connaissance dans un jeu de rôle, puis feed-back pour aller plus loin  
Feed-back sur la formation
- 16h00 Fin de la formation

#### Organisation

Réseaux Thermiques Suisse  
Contact : Tel. 031 560 09 90,  
rets@reseaux-thermiques.ch

→ Nuitée à l'Hôtel de la Rose, Fribourg

→ Attestation de participation par RETS

#### Inscription

Inscription par le lien suivant

[reseaux-thermiques.ch/evenements](https://reseaux-thermiques.ch/evenements)

#### Infos

Coûts: CHF 1'400 / pour membres RETS  
CHF 2'200 / non-membres

incl. 1 nuitée à l'Hôtel, 2 repas de midi,  
1 repas de soir, pauses-café ainsi que la  
documentation du cours.