



FORMATION COMMERCIALE

« Vendre une maison bois aux primo-accédants »

23 et 24 janvier 2018

Contexte :

Les constructeurs bois se positionnent généralement, par culture ou par tradition, sur les marchés « moyen et haut de gamme » de la maison individuelle. Ils sont peu présents sur le marché de la maison économique, se privant ainsi de plus des deux tiers du marché de la maison individuelle.

La relance de la construction dans le résidentiel, constatée depuis le second semestre 2015, s'est faite essentiellement sur deux segments de marchés : celui de l'investissement locatif et celui du primo-accédant. Ce dernier a pu profiter du nouveau Prêt à Taux Zéro (PTZ) qui a permis de re-solvabiliser de nombreux ménages (120 000 PTZ distribués en 2016).

En 2017, ce marché du primo-accédant reste porteur et il est nécessaire, voire indispensable, que la maison bois s'affirme durablement sur ce marché. En développant le concept de « maisons premiums », AFCOBOIS a voulu permettre à ses adhérents de se positionner sur le marché de la maison économique.

Mais il ne suffit pas d'avoir un bon produit et de répondre au besoin du marché, encore faut-il être capable de vendre ce produit : tel est l'objectif de la formation animée par JCB Consulting que nous vous proposons.

Population :

Dirigeants d'entreprises de construction de Maisons Bois.

Commerciaux vendant des Maisons Bois.

Assistants commerciales.

Contenu de la formation :

Vendre une maison aux primo-accédants nécessite une démarche et des techniques de vente différentes de celles employées pour la vente de maisons « moyen de gamme » et à fortiori « haut de gamme ». Ces spécificités guideront en permanence le contenu de la formation qui permettra de :

- connaître et comprendre le marché du primo-accédant,
- appliquer les techniques de création de contacts à ce marché spécifique,
- mettre en place une méthodologie efficace du premier rendez-vous à la signature du contrat,
- découvrir un primo-accédant en 30 questions,
- savoir construire un argumentaire structuré (spécificités techniques, avantages clients, preuves...),
- répondre aux objections les plus courantes sur la maison bois économique,
- détecter les signaux d'achat et conclure la vente.

Grâce à ce stage, les commerciaux ou les dirigeants d'entreprises de construction de maisons bois apprendront ou se perfectionneront à la vente au primo-accédant. Ce stage leur apportera une méthodologie rigoureuse, un argumentaire structuré, des réponses aux objections et des techniques efficaces de conclusion.

PROGRAMME DU STAGE « VENDRE UNE MAISON BOIS AUX PRIMO-ACCEDANTS »

Introduction du séminaire

Importance de cette formation pour développer les ventes aux primo-accédants
Pourquoi le marché de la maison économique est-il important pour les constructeurs de maisons bois ?

Tour de table des participants

Présentation personnelle et professionnelle rapide
Difficultés rencontrées dans la commercialisation de maisons économiques

Comment se créer des contacts avec les primo-accédants

Les différentes sources

Le schéma d'entretien de vente d'une maison économique

Les différentes phases à respecter et leur cadencement
Le positionnement du RDV de découverte et du RDV de proposition
Comment vendre en 2 ou 3 RDV

Découvrir un prospect « primo-accédant »

Les 30 questions à poser pour faire une proposition adaptée
Comment faire parler son prospect

Construction d'un argumentaire spécifique aux maisons bois économiques

Les arguments techniques et commerciaux

La liste des objections aux maisons bois économiques

Les réponses à apporter
Rappel de techniques de réponses

Signaux d'achat et techniques de conclusion

Confortation de la vente d'une maison économique

Engagements des stagiaires pour vendre plus aux primo-accédants

Tour de table des stagiaires

Conclusion du séminaire

LES ACQUIS DE LA FORMATION

A l'issue de cette formation, le stagiaire aura compris
l'importance du marché de la maison individuelle économique
(moins de 150 000 euros)

Il connaîtra et saura valoriser les arguments
pour vendre des maisons économiques aux primo-accédants

Il saura développer une méthode de vente rigoureuse
pour commercialiser des maisons économiques
aux primo-accédants.