

Académie Commerciale VINCI Construction France

Objectifs

- Accroître son efficacité lors d'un rendez-vous commercial
- Appréhender les modes de dévolution des marchés
- Bâtir sa stratégie commerciale
- Développer un esprit d'équipe au sein de la communauté "commerce"

Durée

60 heures 8.0 jours

Nombre de participants

De 10 à 12 participants

Blended

Taux de satisfaction : 100%

Tarif

Contactez votre responsable formation Bâtiment
RH pour plus d'informations

Activités

Aperçu

Programme

Module 1 - LE CLIENT APPREHENDER LA CARTOGRAPHIE DES ACTEURS DU MONDE PUBLIC

- La politique de communication de VCF
- Les éléments de langage pour gérer une communication hostile

IDENTIFIER LES GRANDS CLIENTS ET PARTENAIRES DE VCF

- Cartographie et interaction des parties prenantes : Par marché : logement, tertiaire, santé, infrastructures et en volume : public, privé, métiers VCF

CONSTITUER ET PILOTER SON RESEAU RELATIONNEL

- Les phases majeures du processus commercial amont / La maîtrise des informations pour bien environner une affaire
- La raison d'être d'un réseau / Les incontournables pour se créer un réseau
- La stratégie des alliés

Module 2 - COMPORTEMENT ET EMPATHIE DANS LA RELATION COMMERCIALE METTRE EN PLACE DES POINTS D'ANCRAGE POUR ETRE A L'AISE AVEC LE CLIENT

- Développer son écoute et son empathie
- Gérer son tract et son émotionnel en toutes circonstances

UTILISER LA COMMUNICATION NON VERBALE

- Développer son charisme personnel
- "Lire" le langage non verbal du client et se mettre en phase avec lui

MAITRISER LES POINTS CLES DE LA REUSSITE DE SON ENTRETIEN

- Communiquer : Créer de l'empathie, donner la parole au client, utiliser les silences,
- Maîtriser les situations sensibles : Gérer les objections, Rebondir sur les interrogations du client, Rester calme en toutes circonstances

Module 3 - LES MODES DE DEVOLUTION DES MARCHES *MARCHES GLOBAUX DE TRAVAUX ET NOUVEAU CODE DES MARCHES PUBLICS*

- Conception / réalisation : textes juridiques et jurisprudence
- Marché global de performance
- Contrat Réalisation Exploitation Maintenance (REM) et Contrat Conception réalisation Exploitation Maintenance (CREM)

CADRE GENERAL DES CONTRATS DE PERFORMANCE

- La loi "Grenelle" et la déclinaison du contrat de performance énergétique
- Les types de performances concernées / Définition de la performance dans le cadre d'un marché global
- Application aux marchés publics et aux marchés privés / Intégration de la notion de performance dans le forfait global

LES ENJEUX DES MARCHES GLOBAUX ET LEUR SECURITE JURIDIQUE

- Engagements, risques et responsabilités des intervenants

Module 4 - OFFRES DIFFERENCIANTES *MAITRISER L'OFFRE GLOBALE DE VINCI CONSTRUCTION FRANCE*

- L'appartenance au Groupe VINCI et identification des spécificités de l'entreprise
- Les offres de "produits" et services propres à VCF : Performance énergétique, intégration dans la ville, innovation sociale et sociétale, et produits innovants

LES OFFRES VCF A MAITRISER PAR ACTIVITE

- Bâtiment, Génie Civil, Métiers de spécialités, Développement immobilier

ARGUMENTER LA VALEUR DE CHAQUE OFFRE

- Analyse de la concurrence
- Préparation de son argumentation

Module 5 - LES RENDEZ-VOUS CLIENT / L'ART DU PITCH

IDENTIFIER LES BESOINS DU CLIENTS

- Le lien entre les requis pour bien répondre à une affaire et les besoins du clients
- Les motivations du décideur et ses capacités de décision / Les éléments de son contexte à intégrer

LE PREMIER RENDEZ-VOUS CLIENT

- Se préparer, écouter les besoins / attentes

LES ENJEUX DES RENDEZ-VOUS SUIVANTS

- Identifier les enjeux à traiter pour le 2ème rendez-vous, Instaurer une relation de confiance

LA SOUTENANCE PAR EQUIPE, L'INTELLIGENCE RELATIONNELLE

- La préparation
- Le rôle de chacun

Module 6 - MARKETING ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL *LE PLAN MARKETING ET COMMERCIAL*

- Au niveau de la B.U / La stratégie marché / Le plan de compte / La sélection d'une affaire / La stratégie de l'offre

Méthodes pédagogiques

- Mises en situations
- Cas pratiques
- Débriefing individuel et collectif

Evaluation

Auto-évaluation, Evaluation final devant un jury

Ressources pédagogiques

Livret stagiaire

Pour qui ?

Public concerné

Commercial Directeur d'activité Directeur d'agence Resp/chargé d'opérations immobilières

Prérequis

Aucun

Informations pratiques

Centres CESAME qui dispensent la formation

- CESAME île de France Nanterre [Télécharger le livret d'accueil](#)

Délais d'accès à la formation

Rapprochez-vous de votre responsable formation RH

Modalités d'accès et d'accueil

Référez-vous au livret d'accueil de votre centre CESAME et aux conditions sanitaires en vigueur



Le CESAME est également engagé dans une démarche handi'accueillante. Vos centres de formation CESAME sont engagés dans une démarche handi' accueillante. Nous sommes à votre disposition pour tout besoin d'amélioration de vos conditions d'accès à la formation, qu'elles soient physiques, sensorielles, matérielles ou pédagogiques