

## Vente couplée dans le cadre de la protection sociale

### Objectifs

Permettre de :

- Comprendre les enjeux d'une approche vente couplée ou multiple concernant les solutions PFA et GCE
- S'entraîner aux principales phases de vente PFA et GCE en un seul entretien, avec utilisation des outils à disposition
- S'entraîner à mettre en oeuvre les comportements et méthodes à privilégier lors de ces phases de vente

### Pré-requis

Avoir suivi :

- les modules de base concernant l'entraînement à la démarche de vente PRO BTP
- la formation préalable prévue pour les nouveaux entrants CA et DD concernant la maîtrise technique des solutions PFA et GCE
- la formation OGC

Venir à la formation avec :

- une version papier à jour des fiches 'vente couplée' GCE (accessibles dans les indispensables sur le portail DAC)
- les différents documents commerciaux utilisés habituellement, ou à disposition, en GCE et PFA
- votre ordinateur portable

### Programme

Point sur les parcours, connaissances et attentes de chacun

Intérêt d'une offre globale PFA ou GCE (vente couplée)

La vente des solutions PFA et GCE : démarche à privilégier, découverte à mener, valorisation de la solution globale proposée (utilisation des fiches "proposition", arguments à valoriser...),

Séries d'entraînements sur les différentes étapes de la démarche

vente couplée solutions PFA et GCE : préparation , réalisation, analyse, visionnage extraits, apports complémentaires et recherche de solutions en fonction des besoins ressentis

#### PROFIL

Conseillers Artisans et Délégués Départementaux

#### INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : PRAGMA - PRO BTP

Durée : 2 jours

Code stage : 1CALPPR08