## **PRO BTP** Formation

# L'approche globale entreprise

## **Objectifs**

Découvrir, adhérer et s'approprier la méthodologie rigoureuse de l'entretien de vente adapté aux GER pour devenir et rester le conseil privilégié, naturel et incontournable des Grandes Entreprises Régionales (GER).

### Pré-requis

Avoir les connaissances outils, techniques et produits suffisantes pour utiliser la base "diagnostic de la protection sociale", faire un audit Protection Sociale et établir des offres GCE adaptées.

Avoir été accompagné par son RDE sur des visites de GER dans le mois précédant la formation et avoir fixé avec son RDE les points de progrès à travailler (fiche recommandation PPR)

Venir à la formation avec au moins 2 cas réels de GER choisis avec son RDE

Faire 2 visites GER en intersession et 2 visites immédiatement après la formation

### **Programme**

MODULE 1: jours 1 et 2

La perception de vos interlocuteurs dans l'entreprise : dirrigeant, DRH,

Quelle démarche? "Démarche de vente, conseil et approche globale

GER: similitudes et différences"

Le DD: informateur, vendeur ou conseiller?

Le DIAgnostic LOGique

Réfléchir à des outils de progrès

INTERSESSION : Impératif

1. Visiter 2 GER pour appliquer la méthode

2. Faire un point personnel et échanger avec son RDE sur les changements constatés et les difficultés résolues ou objet de point de progrès

MODULE 2: jours 3 et 4

Echanger avec ses collègues sur ses RdV GER, trouver des solutions et s'y exercer

Ce module sera adapté aux besoins des stagiaires suite à leur Rdv GER d'intersession

**PROFIL** 

Délégués départementaux

INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme: STRATEG-PATRIMOINE - PRO BTP

Durée : 4 jours Code stage : 1CALPPR07