

Vendre une solution solaire clé en main



Profil des stagiaires : Chefs

d'entreprises

Artisans

Chargés d'affaires

Commerciaux

Prérequis :

Savoir lire, écrire, parler français. Savoir se servir d'un ordinateur.

Durée : 1 jour / 7h

Modalités et délais d'accès :

Présentiel.

Min 6 pers, Max 12 personnes.

Intra ou inter.

Suivi de l'exécution :

Feuille d'émargement et certificat de réalisation

Description du programme :

Cette formation a pour objectif de permettre aux participants de vendre une solution solaire clé en main.

Objectifs pédagogiques :

- ✓ Connaître les chiffres clés du photovoltaïque
- ✓ Développer des compétences en communication et en vente
- ✓ Identifier les besoins et les avantages pour le client
- ✓ Connaître les aspects réglementaires et administratifs
- ✓ Savoir proposer des solutions solaire d'Edilians
- ✓ Comprendre et argumenter le simulateur solaire
- ✓ Traiter les objections classiques

Contenu de la formation

- ❖ Le marché du solaire, les chiffres clés
- ❖ Se présenter efficacement
- ❖ Comprendre le besoin client (jeux de rôle)
- ❖ Savoir informer son client sur son projet photovoltaïque(Quiz)
- ❖ Principe du photovoltaïque
 - Notion du Watt Crête
 - Autoconsommation et contrat de vente de surplus
 - Les aides et le label RGE
- ❖ Comprendre les avantages de chaque solution de l'offre Edilians afin de proposer la plus pertinente à son client (Quiz)
- ❖ Savoir se servir du simulateur solaire en situation (jeux de rôles)
- ❖ Savoir accepter et creuser les objections avant de la traiter

Handicap :

L'Académie Edilians s'est dotée d'une capacité à étudier au cas par cas les besoins spécifiques des candidats qui souhaiteraient réaliser la formation, afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap. Contactez-nous dès que possible si vous avez des besoins spécifiques afin d'étudier ensemble votre projet de formation.

Contactez notre référent(e) handicap : Patricia TRUCHET, Responsable Formation, academie-edilians@edilians.com - 07 86 27 89 76

Vendre une solution solaire clé en main



Moyens techniques :

Une salle équipée d'un vidéoprojecteur, d'enceintes, d'un paperboard ou d'un tableau blanc.

Dispositions financières :

Pas de prise en charge CPF.

Tarif Intra :

1 700€ HT pour le groupe, repas inclus.

Frais de déplacement du formateur inclus

Tarif Inter :

270 € HT par participant, repas inclus.

Frais de déplacement du formateur inclus

Taux de satisfaction

Taux de satisfaction globale de la formation : **en cours**.

Taux de satisfaction globale de l'intervention du formateur : **en cours**



Compétences du formateur :

Formations

Certificat Professionnel de Formation de Formateur 2024

Technique de vente, 2024

Expérience :

30 ans d'expérience en tant que Charpentier Couvreur puis Technicien SAV

6 mois d'expérience en tant que Formateur

Moyens pédagogiques et modalités d'évaluation des compétences :



Test de positionnement avant l'entrée en formation.



Tous supports présentés, élaborés et utilisés au cours de la formation



Évaluation des acquis au cours de la formation.

Contacts l'Académie Edilians :

Patricia TRUCHET, Resp. Formation, academie-edilians@edilians.com 07 86 27 89 76