

OBJECTIFS :

A l'issue de cette formation, le stagiaire doit être capable de répondre, dans le domaine du cimetière, à l'ensemble des attentes des familles, selon leurs moyens, tout en prenant en compte la rentabilité de l'entreprise.

Pour cela il devra :

- Connaître les termes techniques propres à la marbrerie funéraire et savoir les utiliser dans la vente.
- Connaître les étapes de la fabrication des monuments et en parler.
- Apprendre à dessiner pour améliorer ses ventes.
- Vendre avec un catalogue, cerner les attentes des familles, avoir le bon comportement face au client...
- Savoir prendre la commande d'un monument et qu'elle soit juridiquement fiable.
- Augmenter la valeur du "panier moyen" : amener les ventes vers une gamme supérieure en mettant en valeur les produits.

PUBLIC :

- Commis marbriers, conseillers funéraires

CONTENU :

- Stratégie commerciale :
 - Notoriété de l'entreprise : actions publicitaires, tarification.
 - Calcul de prix : accueil, exposition(s), climat général, relation, prise de commande, vente à domicile.
- Marbrerie funéraire :
 - Qu'est-ce qu'un monument ?
 - Exposition(s) de monuments, catalogues, calcul de prix, démarche commerciale, visite technique de cimetière, dessin, autres prestations.
 - Caveaux.
 - Fleurs, entretien de sépultures.

DURÉE : 2 jour, soit 14 heures

MOYENS :

Présentiel.

L'échange des expériences de chacun est favorisée par des exercices concrets, des témoignages et des cas pratiques.