



Type de formation : Communication

Titre : COMMENT TROUVER DE NOUVEAUX DOSSIERS ET DE NOUVEAUX CLIENTS

Valeur ajoutée : Les cabinets ont un développement « naturel » par le bouche-à-oreille. Cette formation leur permet de booster leur développement en étant pro-actifs.

Objectif : Développer son chiffre d'affaire par la vente de nouvelles missions et par l'apport de nouveaux clients.

Durée : 1 journée.

Public : Cette formation est destinée aux associés pour les aider à être plus performants dans leur développement. Elle s'applique à toutes les tailles de cabinets.

Pré-requis : aucun

Pré-requis technique :

Disposer d'une connexion internet avec webcam pour les séquences en e-learning lorsque le présentiel n'est pas possible.

Contenu de la formation

- Les clés de performance du cabinet en communication, marketing et vente
- Méthodes pour développer son chiffre d'affaire

Programme détaillé

- Réglementation et pratiques.
- Savoir présenter le cabinet et ses compétences. Structurer son offre.
- Les cibles de clientèle. Disposer d'un fichier renseigné.
- Le plan de communication et les supports de communication. L'image.
- Les étapes du développement.
- S'organiser pour se développer : l'organisation de la fonction commerciale
- L'entretien de vente et les objections. La concrétisation d'un contact.
- La professionnalisation du bouche à oreille.
- Le rapport à l'argent .
- La valeur.
- Son plan d'actions.

Méthode mobilisée :

Tout au long du séminaire, les participants acquerront des méthodes pour se développer. Le pragmatisme est le mot-clé de ce séminaire. Les participants repartiront avec un plan d'actions personnalisé.

Modalités d'évaluation mises en œuvre et suivi :

- Vérification que chaque participant remplit en direct sa feuille de route indiquant les actions prioritaires qu'il compte mettre en œuvre.

- Tour de table en fin de formation où chacun partage avec les autres lesdites priorités
- QCM en fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction

Modalité et délais d'inscription : L'inscription est effective après validation des prérequis, réception de la convention signée et de 40% d'acompte. Consultez les modalités d'inscription sur www.dianeis.com – onglet Modalités
Contact administratif : cginesy@dianeis.com ou 01 39 62 33 42

Date de début et de fin de formation : la date de formation sera fixée en accord avec vous.

Accessibilité : Dianeis est sensible à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Contactez-nous afin d'étudier les possibilités d'adaptation ou de compensation disponibles. Référente handicap : Christine Ginésy cginesy@dianeis.com ou 06 09 50 60 19. Consultez notre site www.dianeis.com – onglet Modalités / Vous êtes handicapé

Formatrice :

Nicole Coiffard, consultante, associée dirigeante de Cordiane
Consultante en stratégie, management et communication. Pratique depuis 20 ans les problématiques de management dans les cabinets.

26, rue Guynemer 78600 Maisons-Laffitte - Tél : 01 39 62 33 42

Contact pour une demande de renseignement sur le contenu de la formation : Nicole Coiffard – ncoiffard@cordiane.com

Tarif : 1700 € HT

Frais de déplacement et d'hébergement pour toute intervention en-dehors de la région parisienne.

Taux de satisfaction sur l'action : en cours d'actualisation