

Type de formation : Commercial

Titre : PRESENTER LE CABINET – MENER UN ENTRETIEN DE PROSPECTION – LA DEFENSE DU PRIX



Valeur ajoutée : Multiplier ses chances de transformer un prospect en client.

Objectif : Savoir présenter le cabinet et ses compétences, faire valoir ses points forts. Identifier les besoins d'un prospect. Développer ses capacités d'écoute. Etre capable de mener un entretien de prospection

Durée : 1 journée. Groupes de 6 à 10 personnes maximum

Public : Cette formation est destinée aux directeurs de mission et collaborateurs seniors.

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

- Structuration du contenu - messages clés
- Elocution - vocabulaire
- Comportemental
- Nombreux exercices à la caméra

Programme détaillé

Savoir présenter le cabinet

- Identification des points forts du cabinet
- Structuration des messages
- Le vocabulaire
- La gestuelle, l'énergie

Mener un entretien de prospection

- Les principes de base de la démarche commerciale
- Les différentes phases d'un entretien de prospection
- Questionnement
- Conclusion et suites à donner

La défense du prix

- Exercices de négociation
- Les différents types de clients et de prospects
- La réponse aux objections
- Echanges de bonnes pratiques

Les règles de base

- Les règles d'or de la prise de parole en public. S'assurer du succès d'une intervention en prenant en compte le fond, la forme verbale, la gestuelle et les supports
- Les codes verbaux et non verbaux. Vocabulaire, voix, comportement...

Méthode mobilisée :

Cette formation est totalement interactive et opérationnelle. Les exercices pratiques sont largement privilégiés, avec passages à la caméra vidéo. Les participants pourront s'observer à la caméra et progresser tout au long de la journée. La théorie vient en support.

Modalités d'évaluation mises en œuvre et suivi :

- 10 jeux de rôle pour évaluer et faire progresser les participants
- 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

Formateur :

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@dianeis.com

Tarif : 1800 € HT incluant le matériel video

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

Taux de satisfaction sur l'action : 8,7/10