

PRESENTER LE CABINET MENER UN ENTRETIEN DE PROSPECTION

Valeur ajoutée	Multiplier ses chances de transformer un prospect en client
Objectifs	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 (7h)
Public	Associés juniors, avocats collaborateurs seniors
Effectif	Groupe de 6 à 10 personnes
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir présenter le cabinet <ul style="list-style-type: none"> ○ Identification des points forts du cabinet ○ Structuration des messages ○ Le vocabulaire ○ La gestuelle, l'énergie • Savoir présenter des missions particulières <ul style="list-style-type: none"> ○ Les différents points à aborder : motivation pour le client - déroulé - prix • Mener un entretien de prospection <ul style="list-style-type: none"> ○ Les principes de base de la démarche commerciale ○ Les différentes phases d'un entretien de prospection ○ Questionnement ○ Conclusion et suites à donner • Les règles de base <ul style="list-style-type: none"> ○ Les règles d'or de la prise de parole en face à face. Convaincre en prenant en compte le fond, la forme verbale, la gestuelle et les supports ○ Les codes verbaux et non verbaux. Vocabulaire, voix, comportement... ○ QCM de validation
Pédagogie	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
Prérequis	Vouloir « jouer le jeu »
Formateur	Nicole Coiffard
Tarif	1600 € HT incluant le matériel (caméra...). Frais de déplacement et d'hébergement en sus pour toute intervention en dehors de la région parisienne.



[Tapez ici]