

SAVOIR PARLER ARGENT

LA DEFENSE DU PRIX

Valeur ajoutée	Faire passer un cap aux directeurs de missions en les rendant capables de parler argent avec les clients.
Objectifs	Développer ses capacités d'écoute. Se décomplexer par rapport à l'argent. Savoir présenter les honoraires, défendre le prix.
Durée	1 journée (7h)
Public	Directeurs de mission et collaborateurs seniors
Effectif	Groupe de 6 à 10 personnes
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • Savoir présenter des missions particulières <ul style="list-style-type: none"> ○ Les différents points à aborder : motivation pour le client - déroulé - prix • Savoir vendre la valeur <ul style="list-style-type: none"> ○ Les composantes du prix ○ Savoir écouter le client – détecter les besoins – y répondre • La défense du prix <ul style="list-style-type: none"> ○ Exercices de négociation ○ Les différents types de clients et de prospects ○ Les arguments les plus percutants ○ La réponse aux objections ○ Echanges de bonnes pratiques • Les règles de base <ul style="list-style-type: none"> ○ Les techniques de négociation ○ 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	Etre prêt à remettre en cause ses préjugés
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.