

# PRESENTER LE CABINET MENER UN ENTRETIEN DE PROSPECTION

<b>Valeur ajoutée</b>	Multiplier ses chances de transformer un prospect en client
<b>Objectifs</b>	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
<b>Durée</b>	1 journée (7h)
<b>Public</b>	Directeurs de mission et collaborateurs seniors
<b>Effectif</b>	Groupe de 6 à 10 personnes
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir présenter le cabinet <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Identification des points forts du cabinet</li> <li>○ Structuration des messages</li> <li>○ Le vocabulaire</li> <li>○ La gestuelle, l'énergie</li> </ul> </li> <li>• Savoir présenter des missions particulières <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Les différents points à aborder : motivation pour le client - déroulé - prix</li> </ul> </li> <li>• Mener un entretien de prospection <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Les principes de base de la démarche commerciale</li> <li>○ Les différentes phases d'un entretien de prospection</li> <li>○ Questionnement</li> <li>○ Conclusion et suites à donner</li> </ul> </li> <li>• Les règles de base <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 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</li> <li>○ Les codes verbaux et non verbaux. Vocabulaire, voix, comportement...</li> <li>○ QCM de validation</li> </ul> </li> </ul>
<b>Pédagogie</b>	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
<b>Prérequis</b>	Vouloir « jouer le jeu »
<b>Formateur</b>	Nicole Coiffard
<b>Tarif</b>	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]