

Savoir expliquer vos solutions techniques au client

Référence : FCODEV0009

Thématique : Me former au développement et à la vente

FORMATION CONTINUE

Objectifs

- Présenter la vocation, l'ADN de votre entreprise en 1 - 3 et 10 minutes
- Transformer les caractéristiques de vos produits/services en arguments
- Choisir les arguments adaptés aux principales attentes clients
- Vous démarquer de vos concurrents

Programme

- Définition de la mission/vocation de votre entreprise
- Identification de vos valeurs et de votre ADN
- Découverte des bases du storytelling
- Co-construction et test de votre 1er pitch de présentation
- Identification des enjeux du client/prospect dans l'acte d'achat
- Présentation des besoins fondamentaux selon Maslow
- Compréhension des motivations et comportements d'achat selon la méthode REPERES
- Rappel des composantes d'une offre produit/service : Mix marketing
- Présentation et application de la méthode CAB pour des arguments impactants
- Identification de pistes complémentaires pour vous démarquer
- Analyse des retours de vos clients, SAV
- Analyse de vos processus de mise en œuvre de vos produits/services
- Veille sur les concurrents

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

Méthodes mobilisées

- Méthode

:

Pédagogie active, alternant avec des apports théoriques, méthodologiques, jeux de rôle, exercices et co-construction, favorisant l'implication et l'appropriation

Echanges et partages d'expériences, de bonnes pratiques au sein du groupe favorisant la confrontation, l'enrichissement et l'appropriation de solutions concrètes et individuelles

- Moyens :

Salle de formation équipée d'un vidéo projecteur, de tables individuelles, d'un tableau blanc et d'un paperboard.

Modalité d'évaluation

Evaluation des acquis de la formation par le formateur

Durée

1 jour (7 h)

Modalités et délais d'accès

Sur inscription

Tarif public

239 € / jour nets de taxe avec prise en charge totale ou partielle possible selon les conditions de l'organisme de financement de la formation professionnelle

Tarif artisan

(inscrit au RM)

59 € / jour nets de taxe sous réserve des conditions de prise en charge des organismes financeurs

Mention

Formation accessible et adaptée aux personnes en situation de handicap.

Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Pays de la Loire

Siret : 130 020 688 00011

Code APE : 9411Z

Numéro de déclaration d'activité : 52 44 07494 44

Délivré par:

- Le Mans (CMA72 accueil) : 5, cour Etienne-Jules Marey - CS 81630 - 72016 LE MANS CEDEX 2

Prochaine session en cours de programmation. Vous pouvez dès à présent nous faire part de votre intérêt en cliquant sur "Être rappelé pour en savoir plus" depuis la page descriptive de l'offre sur votre plateforme.

Tarifs:

- TOUT PUBLIC - contact
- ARTISAN (INSCRIT AU RM) - contact

