



Intitulé de la formation :	Comment savoir vendre TOUTES les missions du cabinet
Date :	12 novembre 2024
Organisme :	IFAURA

Cycle :	Divers
Positionnement à l'entrée : - Public / niveau requis :	Expert-comptable, collaborateur
Prérequis :	Aucun

Objectif opérationnel :

Questions Traitées :

- Être en cohérence avec la vision stratégique du cabinet
- Avoir une vision globale de son entreprise et connaître ses différents services
- Lever les blocages et les freins (notion de client roi et ses enjeux économiques)
- Déterminer le profil comportemental de son client/prospect
- Identifier les mobiles d'achat grâce à la méthode SONCAS
- Connaître les 6 profils comportementaux de clients/prospects via les mobiles d'achat
- Repérer les motivations d'achat chez un client/prospect
- Cartographier les bons réflexes à adopter et les erreurs à éviter pour chaque profil
- Identifier avec précision le besoin d'un client/prospect au moment de la découverte commerciale
- Identifier les sources de frustrations d'un client au moment de la phase de découverte
- Structurer la découverte du besoin de son client/prospect avec la méthode BEBEDC
- Expérimenter la construction d'un guide d'entretien efficace basé sur la méthode BEBEDC
- Adapter ses arguments de vente au profil et au besoin de son client/prospect
- Comprendre l'intérêt de la formulation CAB
- Connaître les différents types d'arguments
- Décliner la méthode CAB sur plusieurs profils SONCAS
- Convaincre un client/prospect
- Expérimenter l'impact et les conséquences d'un échange dépourvu d'écoute



Qualification des formateurs :

Les formateurs sont des professionnels sélectionnés pour leur maîtrise du sujet enseigné et leur expérience pratique afin de proposer une approche pragmatique et concrète des sujets traités.

Moyens pédagogiques et techniques :

Nous choisissons des formateurs expérimentés et des organismes de formations professionnels. Ils déterminent le contenu, la méthode et les outils de formation adaptés aux stagiaires.

Support pédagogique envoyé par mail deux jours au plus tard avant le jour de la formation.

Modalités de formation :

- Formation en présentiel

Modalités de suivi et d'évaluation :

- Feuilles de présence : signées par le formateur et par les stagiaires par demi-journée
- Evaluation : nos formations sont de courtes durées (maximum 1 jour), nos évaluations sont effectuées à froid par chaque stagiaire qui reçoit un lien par mail à l'issue de la formation
- Attestation individuelle de formation : téléchargeable par le stagiaire après qu'il est complété le quiz et le questionnaire de satisfaction.

Modalités d'organisation :

- **Lieu** : Le Concorde, 24 rue Lamartine 38320 Eybens
- **Durée** : 7 h
- **Horaire** : de 9h à 17h
- **Groupe** : 12 personnes au maximum
- **Modalité d'accès** : être adhérent à l'association et s'inscrire via le site internet
- **Délai d'accès** : inscription 10 jours avant la formation au minimum
- **Tarifs** : 150€ HT / 180€ TTC par personne

Engagements :

- Le donneur d'ordre s'engage à libérer le collaborateur inscrit à la formation à la date choisie
- Le stagiaire s'engage à être présent et à participer activement à la formation pour sa réussite et l'atteinte de l'objectif.
- En cas d'absence à la formation ou d'annulation effectuée 7 jours précédant le début du stage le montant des droits d'inscription resteront acquis à l'association.

Accessibilité :

Nos formations ont lieu dans des ERP en conformité pour l'accueil des PSH.

Merci de contacter notre référent handicap pour préparer une inclusion totale



Conditions de déroulement :

- Convocation : envoyée aux stagiaires, par mail, une semaine, précédant la formation
- Règlement intérieur : nos formations peuvent avoir lieu dans différents bâtiments, les règlements intérieurs sont envoyés avec la convocation ou sont disponibles sur place.
- Restauration : pour nos formations organisées à la journée le repas est inclus.
- Parking : places de parking gratuites

Conditions générales de ventes :

Disponibles sur le site internet (<https://www.adeca.fr/informations/conditions-generales-de-vente/>)

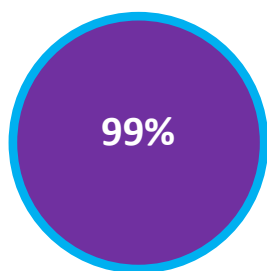
Contacts :

Référents :	Adresse mail
Pédagogique	contact@adeca.fr
Administratif	
PSH - handicap	

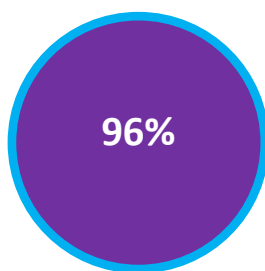
Nous vous remercions de préciser dans l'objet de votre mail le référent destinataire.

Indicateurs de résultats (en pourcentage) calculés sur la période de janvier à décembre 2023 :

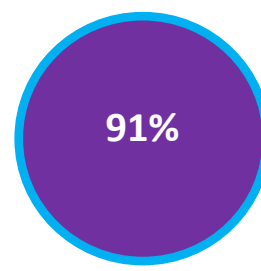
Nos stagiaires jugent que :



De nos formateurs ont une excellente ou bonne maîtrise de leur sujet.



La pertinence des exemples et cas pratiques abordés sont excellentes ou bonnes.



L'organisation de nos formations est excellente ou bonne.