

COMMENT VENDRE DES MISSIONS CONSEILS

05 novembre 2019

CREF Formation

Public :

Experts-comptables et collaborateurs.

Prérequis :

Aucun

Objectif :

- Connaitre et maitriser toutes les étapes de la vente afin d'être capable de vendre les services proposés par le cabinet
- Savoir détecter les besoins clients lors des entretiens
- Savoir proposer les bons services au bon moment
- Adapter la bonne posture pour être crédible

Etre à l'aise et performant pour les services payants en interaction avec le métier les différents métiers des cabinets comptables

Contenu de la formation :

La préparation :

- Comment préparer ses futures ventes clients ?
- Sur quel ciblage, avec quels critères ?
- Quels outils et supports utilisés ?
- Quels objectifs de ventes se fixer et comment les fixer ?

La vente

- Quelles sont les 7 étapes de la vente à connaitre pour vendre efficacement ?
- Quelle posture adoptée et quel discours pour rassurer et convaincre ?
- Comment être à l'aise pour proposer ses services payants ?
- Comment assurer le suivi de la vente ?

Développer vos attitudes relationnelles nécessaires pour convaincre vos clients, développer votre puissance de persuasion, trouver votre style de vendeur et soyez à l'aise pour vendre en adéquation avec les différents métiers et services de votre cabinet.

Les rapports de force en vente :

- Les 6 curseurs du pouvoir
- Les 3 dimensions du pouvoir

Les comportements en vente

- Les 4 systèmes de valeur
- Les styles de communication

Le bilan :

- Savoir faire le bilan de ses entretiens de vente (points à améliorer)
- Savoir s'auto analyser

Moyens pédagogiques et techniques :

Support pédagogique envoyé par mail avant le jour de la formation.

Cours interactifs à partir de cas vécus, concrets et terrain par les participants et le formateur – mise en situation - jeux de rôles

Evaluation de l'acquisition des compétences, échanges d'expériences, cas pratiques en jeux de rôles, apports théoriques

Modalités de suivi de la formation :

Formation en présentiel.

Feuilles de présence signées par le formateur et par les stagiaires par demi-journée à remettre au formateur pour transmission à l'ADECA.

Fiches d'évaluation à compléter par chaque stagiaire et à remettre au formateur pour transmission à l'ADECA.

Une attestation individuelle de formation est envoyée au stagiaire.

Modalité d'organisation :

- **Lieu** : Centre d'affaire Le Concorde, 24 rue Lamartine 38320 EYBENS
- **Durée** : 7h
- **Horaire** : 9h-18h
- **Groupe** : 20 personnes