

VENDRE LA VALEUR

Réf. : VLV-002

Objectifs

L'objectif de ce module est de vous permettre de développer les compétences et les approches nécessaires à la vente de valeur auprès de vos clients.

À l'issue de cette formation vous serez capables de :

- ▶ Développer votre chiffre d'affaires
- ▶ Approfondir les relations avec vos clients existants
- ▶ Générer un meilleur retour sur investissements de vos efforts de vente et, de la part de vos clients, une plus grande reconnaissance de vos avantages
- ▶ Améliorer vos compétences en négociation
- ▶ Optimiser vos processus de vente par la réduction des coûts des ventes
- ▶ Développer le travail d'équipe transcendant les services et les fonctions
- ▶ Créer des indicateurs de performance pour chacune des fonctions commerciales

Programme et points clés

- ▶ Impact des services sur les ventes et la valeur
- ▶ Qu'est-ce que vendre la valeur ? l'intangible ?
- ▶ Traitement des plaintes et des objections
- ▶ Compréhension de la valeur ajoutée des services
- ▶ Analyse d'opportunités
- ▶ Travail sur une matrice de valeur
- ▶ Plan d'actions personnel et engagements

Les plus de cette formation

- ▶ Très pratique et opérationnelle : plus de 60% du temps est consacré aux exercices, échanges, partages et travail sur des situations concrètes

Méthodes pédagogiques

- ▶ Exposés, débats
- ▶ Travail par thèmes individuels et par groupes
- ▶ Analyse de cas
- ▶ Supports audiovisuels

Indicateurs de performance

- ▶ Efficacité opérationnelle, performances économiques, gestion du temps, solidarité et confiance renforcées, autant d'indicateurs mesurables par chaque entreprise.

Public

- ▶ Cette formation concerne :
 - dirigeants, managers, directeurs commerciaux et techniques, managers de proximité, toute personne manquant des collaborateurs et des équipes proposant des prestations de service.
 - employés en charge de proposer des services
 - membres des équipes délivrant un service au client

Pré-requis

- ▶ Pas de pré-requis particulier

Durée

- ▶ Trois jours :
 - Session 1 : deux jours consécutifs
 - Session 2 : une journée planifiée 3 à 6 mois plus tard

Dates

- ▶ *Formation intra entreprise, dates à déterminer*

Tarification

- ▶ *Nous consulter*

Informations

SAAD Solutions

86bis, avenue Georges Clemenceau

78500 Sartrouville (France)

www.saadsolutions.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° **11 78 81366 78**
auprès du préfet de région d'Île-de-France
(ne vaut pas agrément de l'État)

Contact :

Jean-Marie MARCOS

Coach – Consultant – Formateur

Fondateur du cabinet SAAD Solutions

Téléphone : +33 (0)1 39 14 45 37

mobile/gsm : +33 (0)6 03 58 14 92

email : jm.marcos@saadsolutions.com