

Vendre ses services et se vendre en environnement TPE

Objectifs :

Vendre ses services : être à l'aise dans une relation fructueuse et gagnant-gagnant avec ses clients afin de promouvoir son expertise et son expérience.

Savoir SE vendre : savoir parler efficacement de soi, de sa valeur ajoutée, le bénéfice de travailler avec vous.

Date, durée et lieu :

- Le lundi 4/7/2022 de 9h30 à 12h30 et 13h30 à 17h30 (7h), dans les locaux de France Gestion au 50 ter, rue de Malte 75011 PARIS.

Prix : 0 € ; Attention, pour bénéficier de cette condition tarifaire vous devez être adhérent à France Gestion

Public concerné : Adhérents de France Gestion, dirigeants de TPE, collaborateurs de cabinet comptable

Intervenant : Pascal VOGEL, consultant formateur en management, commercial, marketing et efficacité professionnelle

Pré-requis : Tout professionnel indépendant souhaitant mettre en avant ses produits et/ou services et développer son CA

Moyens techniques et pédagogiques :

Techniques :

- Tableau numérique pour les documents supports projetés, paperboard
- Accueil des apprenants dans une salle facilitant l'approche pédagogique et les mises en situations.

Pédagogiques :

- Remise d'un support pédagogique à la suite de la formation
- Mises en situation et/ou jeux de rôle
- Echanges entre le formateur et les participants
- Exposés théoriques
- Mise à disposition de supports additionnels à la suite de la formation

Moyens avant la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins et d'évaluation des acquis avant la formation, conçu par l'intervenant et validé par France Gestion sera transmis aux participants avant la formation afin que le formateur s'adapte à leurs attentes et leurs besoins.

Validation des acquis :

Le formateur vérifiera que les objectifs de cette formation sont atteints grâce aux modalités suivantes :

- Durant la formation :

- Mise en situation / Exercices / Reformulation
- Temps dédié à l'ancrage des savoirs dans la réalité du stagiaire

- A l'issue de la formation :

- Questions / Réponses
- Auto évaluation du stagiaire sur ces progrès
- Un point sera effectué sur ce qui a été étudié dans la journée afin de s'assurer que tout a bien été assimilé et de pouvoir reprendre certaines parties en fonction des retours des apprenants
- Réalisation d'un quiz digital et ludique à l'issue de la formation

Qualité et évaluation de la formation :

- Une grille d'évaluation sera remise à chaque participant à la fin de la formation pour mesurer le niveau de satisfaction au regard des attentes.

Accessibilité :

Si l'un des futurs participants de la formation (ou vous-même si vous êtes le participant) est en situation de handicap, et pour toute question y compris sur l'accessibilité, vous pouvez prendre contact avec notre référent handicap :

- Francis Villos, responsable formation
- Francis.villos@france-gestion.fr / Tél. 01 39 07 49 15 (ligne directe)

Du lundi au jeudi de 8h30 à 18h00 et le vendredi de 8h30 à 17h.

Nous vous répondrons sous 48 heures.

Programme :

1^{ère} partie – La vente en 2022

- Définition de la vente (apport formateur)
- Travailler les bons clients (échanges)

2^{ème} partie – Vendre ses propres services

- Le triangle de la vente
- Les 3 secrets pour vendre (vidéo)
- Pourquoi prospecter
- Doper ses prises de rendez-vous (jeux de rôles)
- Plan d'action (exercice individuel)

3^{ème} partie – Se vendre

- Bonnes pratiques en communication
- Les outils de l'écoute active (mise en situation)
- 6 clés pour maîtriser l'écoute active (vidéo)
- Savoir se vendre en 1 minute (jeux de rôles)

4^{ème} partie – Les 7 étapes de la vente

- 2 étapes cruciales
- Les motivations clients : SONCAS (réflexion individuelle en lien avec son métier)
- La méthode APB

5^{ème} partie – Les 5 règles d'or

- Traiter les objections clients : ARA – CRAC (jeux de rôles)
- La règle des 3 arguments (atelier en sous-groupe)
- Concession-contrepartie (jeux de rôles)
- Négociable-non négociable (atelier en sous-groupe)
- Les 7 preuves (réflexion individuelle)

6^{ème} partie – Conclure, fidéliser, travailler ses références/témoignages

- La pré-fermeture (jeux de rôles)
- Les feux verts
- Techniques pour conclure (réflexion individuelle)
- La prise de congé (apport formateur entre conclusion et prise de congé)
- Références/témoignages (atelier en sous-groupe)