

LES CLES POUR VENDRE DE MANIERE RENTABLE !

Durée : 2 jours (14 heures)

Mis à jour le 30/08/2024

Public concerné

- Tous ceux qui sont amenés à proposer une offre de mission

Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs

- Comparer les différentes techniques permettant de définir un prix de vente rentable
- Traiter une demande en dehors de la lettre de mission
- Argumenter un réajustement d'honoraires avec un client en mali
- Traiter une demande de remise commerciale

Programme

- Réflexion individuelle sur les causes d'un mali
- Vendre de manière rentable
 - o Lettre de mission
 - o CAB
- Mettre en relation le client avec le collaborateur en charge du dossier
 - o La méthodologie
 - o Jeux de rôles
- Traiter la demande d'un client qui vous sollicite en dehors de la lettre de mission
 - o Les étapes de la vente
 - o Jeux de rôles
- Recadrer un client dans son organisation
 - o Analyser la situation
 - o Dresser les bénéfices que peut en tirer un client d'une bonne organisation
 - o La méthodologie
 - o Jeux de rôles
- Débattre une réévaluation d'honoraires relative à un mali
 - o Analyser la situation
 - o La méthodologie

- Jeux de rôles
- Répondre à une demande de baisse de prix
 - Analyser la demande
 - Méthodologie
 - Jeux de rôles

Aspects administratifs

- Avant la formation
 - Fiche de renseignements à compléter en amont
 - Convention de formation à signer avant la formation
- Durant la formation
 - Feuille d'émargements à signer par demi-journée par le stagiaire et le formateur

Le déroulement et les modalités

- Durée : 2 journées
- Horaires : 8h30 - 12h30 & 13h30 - 16h30
- Date : selon le calendrier de l'organisme de formation
- Tarif : 290 € HT/jour/participant
- Lieu : dans les locaux du centre de formation à Sainte-Marie (97438) au 7 rue André Lardy La Mare, Saint-Denis (97490) au 24 rue Jean Cocteau, à Saint-Pierre (97410) au 7 allée de la piscine
- Salle de formation : climatisée comportant vidéoprojecteur, tableau blanc, paperboard, feutres, ordinateur
- Modalité : inter ou intra
- Contact : Madame Brigitte VABOIS
 - Tél : 0262 7 97400
 - Mail : b.vabois@ige-cfa.re
- **Accessibilité aux personnes handicapés : en cas de handicap, nous contacter pour une mise en place des moyens de compensation**
- Intervenant : Dominique FONTAINE

Méthodes pédagogiques

- Alternance de méthodes affirmatives, interrogatives et actives
- Ressources de type formatives, évaluatives, de synthèse, de soutien, de mémorisation et de formateur

Modalités d'évaluation

- Des acquis
 - Fiche de renseignements en amont et questions
 - Evaluation formatives réalisées à l'aide d'exercices pratiques
 - QCM de début et de fin de formation
 - Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs de la formation
- Evaluation satisfaction