

## 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](mailto: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