

Revaloriser son offre auprès de ses clients – Voir plus loin que le coefficient et booster ses ventes !

1 jour
7 heures

Objectif professionnel : Cette formation développe l'aptitude des participants à créer de la valeur et de la distinction chez leurs clients dans un marché complexe.

Objectifs pédagogiques :

Maîtriser les leviers de la valeur en agence d'emploi	Créer de la valeur en proposant des solutions innovantes. Se distinguer de la concurrence	Préparer sa négociation et relever efficacement les objections client	Training Convaincre pour un résultat « gagnant-gagnant »
--	--	--	---

Toute personne en charge du développement commercial dans son agence

Prérequis : Avoir idéalement une expérience terrain de 6 mois minimum

Groupe de 4 à 10 participants

1. Maîtriser les leviers de la valeur en agence d'emploi

La valeur par l'offre commerciale
La valeur par la gestion financière
Les prestations du placement
Construire sa stratégie de revalorisation

4. Training – convaincre pour un résultat « gagnant-gagnant »

Questionner pour découvrir
Argumenter pour légitimer son action
Être convaincu pour convaincre

2. Créer de la valeur en proposant des solutions innovantes

De nouveaux services.
De nouvelles solutions RH
Des prestations additionnelles innovantes
Booster les ventes

Modalités pédagogiques :

Classe virtuelle
Brainstorming
Training Négociation.

3. Préparer sa négociation et relever les objections clients

Développer le Mindset du négociateur
Les 6 principes pour réaliser un bon deal
Se défaire des objections
Imaginer les contreparties
Construire son scénario de négociation

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

Evaluation des compétences en début et en fin de formation. Mesure de satisfaction en fin de session. Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à ± 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à ± 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à ± 3 mois. Possibilité de questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS
01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Réf. Revalo Offre
Version 0125