

Valoriser sa singularité pour se rendre plus visible

Dates

L 19 au M 20/11/18

J 07 au V 08/02/19

J 27 au V 28/06/19

Durée

2 jours – 14h

Tarifs

Individuel	1 200 €
Entreprise	1 600 €

Lieu

Institut Repère
78 av du Général Michel Bizot
75012 Paris

Contacts

Sadia Chami
01 43 46 89 25
sadia.chami@institut-repere.com

Ketty Dampied
01 43 46 89 48
ketty.dampied@institut-repere.com

Déclarer à la cantonade que vous êtes coach, consultant, formateur, c'est mettre l'accent sur votre statut professionnel, mais ce faisant vous occulterez ce que vous faites de manière spécifique et cela n'indique pas qui vous pouvez aider. Autrement dit, avec cette présentation à partir de votre fonction professionnelle, ceux qui ont besoin de vous, votre cœur de cible, vont continuer à vous ignorer et ne peuvent pas vous distinguer dans la masse des consultants, coachs et formateurs. Comment vous différencier de tous les autres, mettre en avant votre spécificité et votre différence et faire venir à vous ceux qui souffrent le plus de ne pas vous rencontrer ? Pour l'indépendant que vous êtes, c'est là tout l'enjeu, et à vrai dire la clé de votre succès.

Ensuite en comprenant les processus commerciaux qui sont abstraits, mais bien réels, vous prendrez plaisir à rencontrer des prospects pour échanger avec eux, voir si vous pouvez les aider et construire avec chacun une proposition qui respecte ses intérêts et les vôtres.

Objectif

Définir son offre et sa démarche commerciale.

Acquérir les compétences spécifiques à la vente de prestations.

Public

Professions libérales de consultants, coachs, formateurs, fonctions RH proposant des prestations intellectuelles.

Prérequis

Avoir suivi la formation "Découvrir son excellence dans l'action"

Contenu pédagogique

Définir quel vendeur (se) voulez-vous être : quel vendeur(se) voulez-vous être parmi les 40 métiers de la vente définis par L'AFNOR ; Quelles valeurs ? Quel rôle (honnête, dominateur, soumis, respectueux ?) Quel sens voulez-vous donner à vos entretiens de vente?

Identifier les étapes de votre prestation : construire son scénario de vente avec ses clients.

Détecter ses champs d'excellence : expliciter les processus non exprimés, les mots qui banalisent l'excellence.

Préciser les contextes qui vous donnent envie d'agir. Identifier les contextes où votre excellence pourra s'exprimer avec plaisir et facilité.

Agir en phase et en synergie avec le (Mo2i) : exprimer votre dynamique d'action en toute clarté.

Moyens pédagogiques

Pédagogie : pédagogie très personnalisée et bénéficiant de l'effet de groupe. Chacun clarifie et construit sa propre démarche commerciale.

Evaluation de la formation: auto-évaluation des compétences. Remise d'une attestation de formation.

Animation



Joël GUILLON, meilleur vendeur européen d'une société américaine. Il a mis au point une méthodologie originale, simple et efficace pour améliorer les entretiens de vente des entreprises de conseil et de services (Garon Bonvalot, AGF, Total Fina Elf, EADS MDTV). Il a formé plus de 300 Freelances confirmés ou débutants avec un programme spécialement conçu pour eux. Il a rédigé à leur intention : « Vendre ses prestations de service » aux Editions EYROLLES en Octobre 2003 – Prix du Livre 2010 de la fonction commerciale.