

COMMENT TROUVER DE NOUVEAUX DOSSIERS ET DE NOUVEAUX CLIENTS

Valeur ajoutée	La formatrice a 18 ans de pratique. La formation est donc pragmatique et réaliste.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Développer son chiffre d'affaire.
Durée	1 journée (7h)
Public	Cette formation est destinée aux <u>associés</u> pour les aider à être plus performants dans leur développement. Elle s'applique à toutes les tailles d'entreprises.
Effectif	Groupe de 8 à 12 personnes
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Réglementation du secteur d'activité et pratiques. • Savoir présenter le cabinet et ses compétences. Structurer son offre. • Les cibles de clientèle. Disposer d'un fichier renseigné. • Les supports de communication. L'image. • Les étapes du développement. • S'organiser pour se développer. • L'entretien de vente et les objections. La concrétisation d'un contact. • La professionnalisation du bouche à oreille. • Le rapport à l'argent • La valeur. • Son plan d'actions. • QCM de validation
Pédagogie	Tout au long du séminaire, les participants acquerront des méthodes pour se développer. Le pragmatisme est le mot-clé de ce séminaire. Les participants repartiront avec un plan d'actions personnalisé.
Prérequis	Aucun
Formateur	Nicole Coiffard
Tarif	1600 € HT. Frais de déplacement et d'hébergement en sus pour toute intervention en dehors de la région parisienne.