

Comment vendre votre Expertise ?

Objectif:

A l'issue de la formation, les stagiaires auront trouvé de l'aisance à présenter leur produit/prestation à leurs clients. Ils auront appris à mettre en avant leur différence, leurs "plus" et leurs savoir-faire.

Ils auront ainsi acquis les atouts pour développer leur potentiel vendeur.

Programme:

1- Qui suis-je ?

- Identifier l'expert que vous êtes.
- Déceler vos talents.
- Repérer ce qui vous motive.

2- Quels sont mes objectifs ?

- A quoi aspirez-vous en terme de projet ?
- Vérifier sa faisabilité.
- Définir les ressources dont vous avez besoin pour le réaliser.

3- Quelle est ma cible ?

- Sur quel(s) marché(s) vous positionnez-vous ?
- Apprécier votre marché à la lumière de ses opportunités et de ses limites.
- Sélectionner la clientèle qui vous correspond et la valeur ajoutée que vous lui apportez.

4- Comment me présenter ?

- Apprécier toutes les situations comme source d'opportunités.
- Savoir présenter de manière claire, succincte et objective ce que vous faites.
- Adapter votre discours à la situation et à votre objectif.

5- Quelques outils pour réussir votre communication et convaincre:

- Savoir écouter et comprendre votre client est une démarche de qualité.
- Savoir inspirer confiance.

Méthode :

Méthodologie participative des stagiaires avec alternance de théorie, d'exercices d'application et de mises en situation.

Public concerné: Artisans, Créateurs d'entreprise, Travailleurs indépendants et Professions libérales.

Pré-requis : Aucun.

Participants: 5 à 12 personnes.

Lieu: France entière: Inter/Intra.

Durée : 2 jours/14h.

Montant: Nous consulter.