

Offre de formation consultants
Avril 2016

» Vendre et valoriser sa prestation de conseil?

Par Sylvain Martin





Vendre ne s'improvise pas

60% des consultants et des formateurs peinent à vendre leur expertise alors que leur maîtrise technique n'est plus à démontrer. Les raisons diffèrent d'un consultant-formateur à l'autre :

- Manque de confiance en soi, en son produit ou services
- Vision erronée et dépassée de la vente
- Manque d'expérience ou de pratique de la vente
- Manque de préparation
- Manque de clarté de son offre, de sa démarche...

Les plus de notre offre de formation

- Des modules adaptés au processus de vente d'un consultant
- Une présentation commerciale structurée
- Une argumentation éthique et efficace
- Un guide d'entretien optimisé
- Un dictionnaire spécifique de réponses aux objections

Et si... il s'agissait de ne surtout pas vendre ?





Un programme en 3 modules (2 jours chacun)

Module 1 : Vendre une mission, les fondamentaux

- Maîtriser le processus de la vente conseil
- Instaurer une relation gagnant-gagnant
- Concevoir ses propres outils commerciaux

Module 2 : Gagner en efficacité comportementale

- Connaître ses forces et ses faiblesses,
- Adapter sa démarche au profil de son futur client,
- Prendre en compte la situation,

Module 3 : Maîtriser la relation client

- Entrer en contact, les différents canaux
- Les outils de la relation client
- Se faire recommander

Pour chaque participant :

Des outils pratiques
Un manuel de formation

Moyens d'accompagnement :

Intelligence collective
Partage d'expérience
Apports théoriques
Conseils pratiques
Ateliers workshop
Mise en situation
Exercices d'application

Suivant vos besoins, vous pouvez suivre l'intégralité du cycle
ou choisir les modules à la carte.



Vendre une mission, les fondamentaux (2 jours)

Jour 1 : l'entretien découverte

- La prise de contact avec son client
- L'art du questionnement et l'écoute active
- Identifier le mobile d'achat
- Conclure l'entretien « découverte »

Jour 2 : Valoriser sa mission de conseil

- Préparer et présenter sa proposition d'intervention,
- Savoir argumenter et valoriser sa prestation,
- Répondre aux questions/objections du client,
- Obtenir l'accord pour le démarrage de la mission.

Livrables :

Canevas de présentation commerciale
Dictionnaire des objections
Guide d'entretien type
Méthodologie d'argumentation

25 et 26 Avril 2016



Gagner en efficacité comportementale (2 jours)

Jour 1 : Comment je fais les choses ?

- Découverte de la méthode D.I.S.C. de W.M. Marston
- Les caractéristiques observables d'une personne
- Les tendances de comportements
- Les émotions

Jour 2 : Pourquoi je fais les choses ?

- Les styles de débordement
- L'efficacité relationnelle
- Les principales motivations
- Débriefing des profils de comportement

Livrables :

Profil individuel Success Insights
Cartes des comportements
Cartes des motivations
Plan d'action personnel

26 et 27 Mai 2016



Maitriser la relation client (2 jours)

Jour 1 : Instaurer la relation

- Les canaux de prospection
- Réussir la rencontre humaine
- Le cycle de vie client
- Empathie client

Jour 2 : Conforter la relation

- La pyramide de l'engagement
- Enrichir les liens
- Progresser en cas de réclamation
- Susciter la recommandation.

Livrables :

Questionnaire de satisfaction type
Fiches méthodes
Guide de bienvenue

27 et 28 Juin 2016



Plus qu'un cycle de formation

- Groupe de 6 participants minimum (12 maximum)
- Une pédagogie active
- Une adaptation à votre contexte
- L'expérience terrain de votre formateur
- Un suivi post formation (point bilan gratuit au bout de 3 mois)
- Une assistance téléphonique pendant 1 mois suivant la formation
- L'accompagnement terrain (en option)





Présentation Enov' Conseil et Stratégies

Enov' Conseil et Stratégies, spécialiste du développement commercial et de la relation client, est un cabinet engagé H2H. Considérant le capital humain comme étant au cœur de la performance de l'entreprise, nous basons nos interventions sur l'intelligence collective et le partage. Notre regard extérieur contribue à apporter une **vision objective** de chaque situation. Le consultant-formateur Enov' Conseil et Stratégies transmet ses compétences et apporte une réponse spécifique aux besoins ponctuels d'une entreprise, principalement lorsqu'elle atteint un nouveau stade de son développement et/ou qu'elle souhaite l'externalisation de certaines fonctions. Cela se traduit par :

- des **missions de conseil** permettant de faire un **état des lieux**, de définir des **préconisations** et d'accompagner la **mise en œuvre**,
- des **missions de formation** car c'est un enjeu vital pour l'entreprise et ses collaborateurs,
- des **missions d'études** visant à apporter une meilleure connaissance de l'environnement
- des **missions de recrutement**, acte fondamental et complexe pour une entreprise, avec la mise en place d'un référentiel de poste, la recherche et l'évaluation de candidats ainsi que l'intégration des nouveaux collaborateurs.





Quelques références





Les tarifs

Module 1 (2j)	Vendre une mission, les fondamentaux	350€ HT / participant
Module 2 (2j)	Gagner en efficacité comportementale	480€ HT / participant (profil inclus)
Module 3 (2j)	Maitriser la relation client	350€ HT / participant

Remise de 5% pour 2 modules suivis

**L'intégralité du cycle de formation soit 6 journées pour 950€ HT
(profil comportemental inclus)**



La formation se déroulera dans les locaux d'Etincelle Coworking
2 rue d'Austerlitz
31000 Toulouse
(à quelques pas de la place Wilson)

*Si vous êtes intéressé, merci de retourner le bon de commande joint **avant le 20 avril** accompagné de votre règlement. Une convention de formation sera établie en suivant.*



Sylvain MARTIN
Enov' Conseil et Stratégies
10 rue de la tour de guet
31310 Rieux-Volvestre
06 30 30 88 20

Sylvain.martin@enov-conseil-strategies.com
www.enov-conseil-strategies.com

Enov' Conseil et Stratégies est enregistré comme prestataire de formation conformément aux dispositions de l'article R.6351-6 du code du travail sous le numéro 73 31 07261 31 auprès de la Préfecture de la région Midi-Pyrénées. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.