



RELATION CLIENTS

VALORISER SES PRESTATIONS

Objectifs de la formation	<ul style="list-style-type: none">- Expliquer au client notre valeur ajoutée- Mettre en avant nos spécificités
Bénéfices pour le participant	<ul style="list-style-type: none">- Savoir valoriser son travail- Gagner en assurance face au client
Méthode pédagogique	<ul style="list-style-type: none">- Alternance d'apports théoriques, présentation d'exemples, études de cas et transposition à l'entreprise des personnes présentes.- Support pédagogique en pdf

Les spécificités des professions libérales

- La difficile mesure de la qualité
- L'historique et le positionnement de ces professions

Mieux identifier les attentes du client

- Ecouter les clients pour identifier des points d'appui
 - o Comprendre les attentes du client
 - o Pratiquer l'écoute active
- Repérer les typologies de client
- Identifier les motivations personnelles.

Valoriser nos prestations

Programme détaillé	<ul style="list-style-type: none">- Déterminer la politique tarifaire de l'étude- Impliquer les collaborateurs :<ul style="list-style-type: none">o Vers une harmonisation du discourso La valorisation des prestations, clé d'une relation gagnant-gagnant- Mettre en valeur l'entreprise et ses collaborateurs<ul style="list-style-type: none">o Le choix des motso Clarifier l'information- Informer le client<ul style="list-style-type: none">o Etre à l'aise avec la facturationo Traiter les objections
---------------------------	---

Formateur(s) ➤ Elodie Germain

Durée de la formation ➤ 1 jour, maximum 14 participants

Prix de la formation ➤ 1500€ HT, 1 800€ TTC

CONTACT

Shake Mon Entreprise
23 rue d'Annanelle, 84000 Avignon
06 23 23 08 19
contact@shakemonentreprise.fr

www.shakemonentreprise.fr

