

Savoir vendre de la valeur ajoutée



Réf : **CLVT50**

Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Apporter de la valeur ajoutée à l'offre industrielle ▪ Défendre ses prix sur son marché par du service complémentaire ▪ Soutenir le positionnement de l'entreprise par une offre associée valorisante et « différenciante » ▪ Faire le bilan sur les services effectifs, facturés ou non facturés ▪ Savoir choisir de nouveaux services facturables ▪ Adapter les prestations choisies aux attentes de son marché d'une part, et aux ressources de son entreprise d'autre part ▪ Argumenter sur la « valeur » du service associé
Destinataires	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dirigeants de PME, encadrement commercial et toute personne exerçant une fonction commerciale
Pré Requis	Accessible à tous
Méthodes Pédagogiques	<p>Construire par étape son offre de services complémentaires, avec les conseils individualisés du consultant, jusqu'à la mise en place de l'argumentation de ces services.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pédagogie de la formation -action, s'appuyant sur : Des apports de connaissances, Des exemples concrets, De la créativité sur les situations des participants, Des jeux de rôles, De la construction d'un plan d'action individualisé
Validation	Bilan de progrès - Évaluation de fin de stage et attestation de présence
Durée	2 jours – 14 heures
Dates et lieu	<p><i>Site d'Annecy-le-Vieux</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ♦ nous consulter Horaires : 8h30 -12h00 et 13h30 -17h00
Tarif	520 € HT
Contact	Sandra LATHUILLE - Tel : 04 50 64 12 09 - Courriel : sandra.lathuille@etudoc.asso.fr

PARCOURS DE FORMATION

1 – Partager les objectifs

- Apporter de la valeur ajoutée à l'offre industrielle
- Défendre ses prix sur son marché par du service complémentaire
- Rééquilibrer le rapport de force acheteur-vendeur
- Soutenir le positionnement de l'entreprise par une offre associée valorisante et « différenciante »

2 – Comprendre son offre dans la filière

- Notion de filière horizontale et filière verticale
- Exercice : dessiner ses filières et dessiner les liens

3 – Services associés ou services complémentaires

- Services associés : inclus dans l'offre de base
- Services complémentaires (facturables)
- Comment les valoriser ? Comment les facturer ? Sur quelles bases ? A quel moment ?
- Créativité sur les services à proposer par chaque participant - Méta-plan

4 – Comment connaître les « vrais » besoins de vos clients

- Technique de Conception à l'Ecoute du Marché
- Construire un guide d'entretien
- Préparation d'un entretien d'expert
- Jeu de rôles : entretien d'expert
- Analyse CEM

5 – « Vendre » ses services complémentaires

- Chiffrer ses services
- Etablir un devis argumenté
- Préparer et s'entraîner à son argumentaire de vente « services »