

PROGRAMME de FORMATION

Valorisez votre offre

Objectif principal : Mieux (SE) vendre, prédire avec plus de justesse une probabilité de signature, closer les affaires auparavant considérées impossible à remporter

Objectifs généraux :

- ➔ Augmenter sa désirabilité avec la notion de valeur perçue
- ➔ Passer d'une vision comptable à une vision marketing de son business et se prémunir des aléas économiques
- ➔ Démontrer sa valeur autant sur son agrément que sur son marketing
- ➔ Mieux fixer ses tarifs et augmenter ses marges

Méthodes et moyens pédagogiques :

S'appuyer sur le paradigme plus éthique et bien plus profitable de la relation commerciale, élaboré par Guillermo Di BISOTTO (Maître praticien PNL, Coach de dirigeants certifié, consultant et formateur depuis 2010, Auteur de 7 ouvrages sur la vente et le marketing et de « C'est où qu'on signe ? L'art de traiter les objections » aux éditions Eyrolles). Les exemples et exercices s'appuient sur les business model des participants, les biais cognitifs sont utilisés afin de favoriser leur rétention et les supports sont distribués pour optimiser leur degré d'implémentation.

Documents remis à l'issue de la formation :

Le livret support est imprimé en couleur au format livre broché.

Modalités d'évaluation : Brainstorming en partant des business modèles / activités des participants.

Résultats attendus : Chaque participant est capable de :

- De prendre conscience de l'absurdité de baisser son tarif au prétexte de remporter une affaire sans aucune contrepartie
- S'inscrire dans une démarche d'amélioration continue
- Se responsabiliser sur la valeur et l'image qu'il véhicule
- Mieux comprendre sa mission et de la nécessité de se positionner face aux choix par défaut

Lieu de formation : distanciel

Durée : 4 heures

Tarif : 219 € TTC par personne (livret support compris)

Pour prendre Rendez-vous :
[Calendly.com/GuillermodiBisotto](https://www.calendly.com/GuillermodiBisotto) / 06 4631 4521

Public : Entrepreneur.e.s & Personnes en recherche d'emploi (pour mieux se vendre auprès des recruteurs)

Pré requis : Avoir un projet entrepreneurial, être commercial ou ambassadeur d'une marque

Contenu de la formation et déroulé pédagogique :

- ✚ Comprendre l'impact du marketing dans la représentation d'une offre à un consommateur
- ✚ Prenez conscience du bien-être du vendeur, construisez votre marge en fonction de la valeur perçue et plus seulement en fonction des coûts de production
- ✚ Construisez votre valeur en généralisant vos démonstrations de valeur positives et en gommant les démonstrations de valeur négatives
- ✚ Adoptez la loi du simple intérêt matériel dans une parfaite centricité client
- ✚ Transformer les caractéristiques en bénéfices

Disclaimer :

Cette masterclass a pour objectif une nette amélioration des résultats de l'apprenant. Une quelconque prise en charge n'est donc pas prévue car elle viendrait en dévaluer l'intérêt et l'efficacité.

Le tarif a été cependant pensé pour une adhésion consciente à une dynamique d'amélioration continue, tout en restant accessible à toute personne désirant améliorer son quotidien d'entrepreneur et/ou de commercial.

Le livret support est fourni afin de permettre un très haut niveau de rétention et un degré d'implémentation maximal. Il a été élaboré afin de permettre à l'apprenant de retrouver l'information à chaque fois qu'il l'estimera nécessaire.