

## Enjeux :

Créer de valeur ajoutée dès la première rencontre prospect, savoir faire la différence et tirer parti de ses rdvs.

## Public :

Chargés d'affaires, Consultants, Exploitants, Responsables et Directeurs d'agences

## Prérequis :

Aucun,

## Durée :

1 jour / 7h en présentiel

## Animation :

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi.

## Tarifs :

Personnalisés - Nous consulter.

## Sanctions :

Certificat de Réalisation

## Objectifs Pédagogiques

### Les participants seront en capacité de :

- Instaurer un climat positif et inclusif dès le début de l'entretien
- Identifier les axes de collaboration
- Argumenter et convaincre son client de collaborer
- Valider la collaboration et engager le client

## Contenu

### Les 6 étapes clés d'un entretien de vente

- Quels objectifs pour chacune des phases
- Quelques phases de transitions possibles

### La phase de préparation

- Les enjeux de la préparation
- Une préparation à 3 niveaux

### La prise de contact avec son interlocuteur

- Créer un climat favorable en menant un travail d'inclusion
- Rester maître du déroulement et du temps
- Présenter son entreprise / agence brièvement et inspirer confiance

### La découverte de son client

- Acquérir un questionnement permettant de trouver les problématiques majeures de son client, les analyser et comprendre qu'elles seront les bases d'une bonne collaboration

### Argumenter et convaincre son interlocuteur

- Choisir une argumentation ciblée et pertinente
- Construire son argumentation à l'aide de la méthode C.A.P.
- Convaincre son client de la valeur ajoutée de ses services
- La conclusion
- Obtenir l'adhésion de son interlocuteur et l'engager dans une collaboration

**Contact et inscription :** [formation@lip-academy.com](mailto:formation@lip-academy.com) | 04 72 76 27 06

## Enjeux :

Créer de valeur ajoutée dès la première rencontre prospect, savoir faire la différence et tirer parti de ses rdvs.

## Public :

Chargés d'affaires, Consultants, Exploitants, Responsables et Directeurs d'agences

## Prérequis :

Aucun,

## Durée :

1 jour / 7h en présentiel

## Animation :

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi.

## Tarifs :

Personnalisés - Nous consulter.

## Sanctions :

Certificat de Réalisation

## Moyens pédagogiques

- Apports théoriques. Remise du support pédagogique de la formation. Mises en situations. Ateliers en sous-groupes. Méthodes mixant échanges interactifs et réflexions individuelles
- **Validation des acquis** : Quizz final avec le jeu aventure sur Klaxoon.com
- Réalisation d'un **Plan Individuel de Progrès**.
- **Évaluation des acquis** par le formateur.
- **Évaluation à chaud** de la formation par les apprenants.

**Contact et inscription** : [formation@lip-academy.com](mailto:formation@lip-academy.com) | 04 72 76 27 06