

Séminaire

Créer de la valeur pour le client et l'optimiser au fil de la relation

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- définir "la création de valeur" pour un client en fonction de leur offre de services,
- valoriser le prix de la création de valeur,
- évoluer d'une argumentation sur l'offre vers un conseil en création de valeur pour les clients

A qui s'adresse ce séminaire ?

Tous les membres des équipes commerciales grands comptes

Durée : 2 jours

Renseignements :

Evelyne Platnic Cohen

Tel : 01 47 54 96 40

Email : contact@memento-conseil.com

Programme

Définition de la création de valeur

- Qu'est ce que la création de valeur
- Les pré requis
- Les différents niveaux de création de valeur
- Les valeurs de la création de valeur

Créer de la valeur

- Evaluation des perspectives de croissance et de profits
- Les principaux leviers permettant une hausse de la rentabilité
- Le lien entre le prix et la création de valeur.
- La matrice de création de valeur.

Réalisation d'une argumentation en création de valeur (étude de cas).

Elaboration d'une grille de tarification.

La fonction fidélisation des gammes de services.

Le rôle des services supports

Approche pédagogique

Phase amont

Diagnostic de votre contexte et personnalisation de nos modules

- **prise de connaissance** et appropriation de votre vocabulaire, de votre culture d'entreprise, de vos produits
- **analyse** des documents de travail, identification des points forts et des axes de progrès
- **implication** des participants, recueil des attentes de l'ensemble des acteurs concernés
- **mise au point de supports** et d'outils pédagogiques personnalisés

Formation

Travail des axes de progrès identifiés avec des modules interactifs, autour d'une triple dimension :

- **le savoir-faire** : pour garantir de meilleures pratiques et un passage à l'acte plus facile
- **le savoir être** : pour orienter encore davantage les comportements vers la satisfaction du client
- **le mental** : pour leur permettre de cultiver leur envie au quotidien

Définition de **plans d'actions individuels** transmis au manager

Phase aval

Suivi et mesure de l'impact des formations avec Mémento Follow up, un outil pédagogique inédit

- **mesure qualitative** : applicabilité des méthodes sur le terrain, rapidité et efficacité de la mise en place, difficultés rencontrées, ...
- **mesure quantitative** : évolution des performances de vos équipes (prises de contact, taux de conclusion, ventes additionnelles, indicateurs internes)

Mise en perspective avec le suivi des plans d'actions individuels, ...