



Réussir mon rendez-vous client

🕒 14 heures 🖥️ Formation en ligne 👤 Consultants du groupe ITC

Objectifs pédagogiques

- Connaître les indispensables pour bien préparer son rendez-vous client
- Comprendre la différence entre la note d'orientation et la proposition commerciale
- Défendre son tarif en répondant aux objections

Les + de la formation

- Vidéos
- QCM
- E-learning tutoré

Programme

Préparer son rendez-vous client : l'art du questionnement

- S'informer sur son client
- Quel est l'intérêt de la préparation, quels sont les objectifs visés ?
- Préparer les questions à poser en rendez-vous

Réussir son rendez-vous client

- Ce qu'il faut faire et ne pas faire en rendez-vous
- Que signifie être proactif en fin de rendez-vous ?

Rédiger sa note d'orientation

- Qu'est-ce qu'une note d'orientation et à quoi sert-elle ?
- Quel intérêt pour le client ?

Rédiger sa proposition commerciale

- Qu'est-ce qu'une proposition commerciale ?
- Quels sont les points de vigilance ?

Négocier et traiter les objections

- Comment je défends mes tarifs ?
- Comment j'anticipe et je réponds aux objections potentielles ?





Informations supplémentaires

- **Prérequis** : Avoir suivi la « Journée marketing du conseil » ou « Définir mon offre » ou « Les fondamentaux pour devenir consultant indépendant »
- Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à contacter la référente handicap :
marie.dalle-molle@trajectoires-missioneo.fr

Moyens pédagogiques

- Évaluation des acquis en continue tout au long de la formation, par des QCM et exercices tutorés
- Évaluation de la qualité de la formation par les stagiaires à travers la remise d'un questionnaire de satisfaction à compléter à la fin de la formation

