

Votre offre
fait la
différence

L'Offre Gagnante

Moins d'offres et plus de réussite !

Comment influencez-vous le choix final du client?

Comment rédiger une offre axée sur les valeurs ajoutées?

Atelier interactif

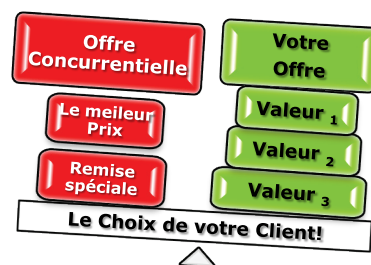
Une offre est avant tout une lettre de vente.

La question clé: comment influencer votre client pour qu'il opte pour vos valeurs ajoutées et pas pour le bon prix de votre concurrent?

Ceux qui rédigent une offre gagnante connaissent les critères de choix de leurs clients, et savent traduire ces critères dans une solution avec des plus-values. Finalement ils exposent subtilement pourquoi cette solution est le bon choix pour le client!

Comment influencez-vous le choix du client?

- ⇒ Votre offre, reflète-t-elle les intérêts du client?
- ⇒ Utilisez-vous un langage succinct, puissant et suscitant l'intérêt?
- ⇒ Perçoit-il la plus-value de votre offre au-delà du prix?
- ⇒ Arrivez-vous à visualiser la solution proposée?
- ⇒ Invitez-vous le client à agir?
- ⇒ Avez-vous développé une stratégie de suivi de vos offres?



et ... vous n'entendez plus :

"Votre offre est sur le bureau du directeur, appelez la semaine prochaine, "



Tuyaux pour améliorer vos marges!

- ⇒ Quelles offres laissent une marge de manœuvre?
- ⇒ Comment négocier avec un acheteur axé sur les prix?
- ⇒ La formule de succès pour clôturer une offre qui reste en suspens
- ⇒ Clôturer avec les acheteurs qui ont tendance à remettre au lendemain

Nous débutons la journée avec un aperçu des techniques; ensuite chaque participant rédige une offre gagnante suivant les techniques acquises.

L'après-midi est entièrement consacré à l'interactivité. Les participants présentent l'offre qu'ils ont préparée et reçoivent des conseils pratiques du formateur et surtout des autres participants en formation.

Résultat: chaque participant revient de la formation avec une offre mise à l'épreuve et perfectionnée.

Votre Investissement:

Formation intra entreprise:
525 € HTVA, le syllabus et le suivi téléphonique sont compris
495 € par personne à partir de deux participants

Le séminaire peut être organisé en entreprise pour 2500 €

maximum 10 participants pour rentabiliser le temps consacré aux applications personnalisées

Avec un score de satisfaction de 4,7/5 pour le formateur dans l'audit Qfor le plus récent

S'inscrire