

LES OUTILS D'AIDE A LA VENTE DE CONSEIL

Objectifs

- Définir les outils indispensables
- Intégrer le marketing opérationnel dans votre société de conseil

Personnes concernées

- Ingénieurs
- Commerciaux
- Chef de petite entreprise
- Consultants

Pré requis

Aucun.

Durée

2 à 3 jours

Pédagogie et animation

- Exposé
- Echanges avec les participants.
- Etudes de cas concrets
- Construction d'outils
- Grille d'auto évaluation

Cette formation est destinée à concevoir la **structure et les messages** argumentés des outils.

Il n'est pas abordé comment utiliser les outils informatiques de développement.



Disponible aussi en anglais

Programme Savoir-faire développé



Définissez vos outils d'aide à la vente.

Les essentiels : web, plaquette, etc. Les autres outils confortables.

LA CONSTRUCTION DES ARGUMENTAIRES COMMERCIAUX



Maîtriser la présentation de l'offre

Comment structurer ses arguments pour vendre du conseil?

Outil pratique de construction d'argumentaire suivant la méthode ABCD



(Attentes, Bénéfices, Caractéristiques, Démonstration) - La forme des présentations.



Se distinguer de la concurrence

Comment construire l'argumentation de vos offres de conseil par rapport à sa concurrence ?



Intégrer les objections

Identifiez les objections majeures prévisibles (*le conseil est cher, etc.*)

Une technique de traitement d'objections - L'outil F.A.Q

LA CONSTRUCTION D'OUTILS DE COMMUNICATION



Vos plaquettes

2 Niveaux de plaquette de conseil : Votre entreprise, et pour vos offres.

Les plaquettes de conseil : Quand l'utiliser ?

Le choix du format (taille, forme)

Les structures de plaquette, suivant le format

Décliner vos argumentaires de conseil sur votre plaquette.



Vos présentations de conseil en multimédias

Le contenu d'une bonne présentation multimédia pour décliner vos offres de conseil. Transposer vos argumentaires sur vos présentations (PowerPoint, etc.)



Vos mailings pour promouvoir vos offres de conseil

Peut-on légalement envoyer des mailings ? - L'efficacité d'un mailing électronique - Le choix du format - Fourniture d'un outil gratuit pour vos

mailings électroniques - Le choix des cibles - Déclinez vos argumentaires sur vos mailings - Autres règles pour rédiger un bon mailing



Vos propositions écrites impactantes

Les bons plans types d'une proposition de conseil

Décliner vos argumentaires sur vos propositions types

L'executive summary - Bâissez votre proposition de conseil



Votre site web

Les plans types WEB pour les activités de conseil - La structure des pages

Décliner vos argumentaires sur votre site Web