

## RENFORCER LA PERFORMANCE DE MON ENTREPRISE

### PRÉ REQUIS

Pas de pré requis

Toutes types de structures professionnelles

### PUBLIC

Tout public  
En intra et inter

Accessibilité aux personnes handicapées

### HORAIRES

2 jours : 14 h  
Horaires à convenir

### TARIF

980 € HT/jour (*hors déplacement et frais annexes*)

### INTERVENANT

Sébastien  
FREIDINGER

### NOMBRES STAGIAIRES

Minimum : 1  
Maximum : 10

### DELAI D'ACCES

1 Mois  
Fiche d'inscription envoyée par mail

### OBJECTIFS

- ✓ Identifier les leviers pour une offre de marché stratégique
- ✓ Établir un devis au juste prix
- ✓ Construire une relation client sur le long terme comme aboutissement à la relation de confiance

### PROGRAMME

#### « Jour 1 » - Pour une offre de marché solide - (une ½ journée)

##### Débriefing :

- ✓ Connaissance de vos motivations, visions, valeurs et objectifs
- ✓ Identification de la valeur ajoutée de votre entreprise et l'offre de service

##### Analyse de vos forces et faiblesses, opportunités, menaces :

- ✓ Utiliser le concept SWOT et son application pratique
- ✓ Bien connaître la concurrence
- ✓ Points favorables ou défavorables à la croissance

##### Apport de fondamentaux pour une nouvelle offre de marché :

#### « Jour 1 » - L'élaboration d'un devis : un outil commercial – (une ½ journée)

- ✓ Éthique et devis : quel lien ?
- ✓ 12 points d'éthique à mettre en application dans vos responsabilités
- ✓ Le devis : image de l'entreprise et support de négociation
- ✓ Les fondamentaux du devis
- ✓ Planification et la stratégie des relances commerciales

#### « Jour 2 » - Les principes pour une fidélisation de la clientèle :

- ✓ Le pont de confiance : Un modèle de construction
- ✓ Les fondements de la relation client
- ✓ L'efficacité dans la gestion des problèmes.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Alternances d'exposés théoriques et pratiques.
- ✓ Supports de cours (Power point) en PDF
- ✓ La formation peut être réalisée à distance ou en présentielle

### ÉVALUATION

- ✓ Feuilles d'émargement, attestation de stages sous conditions de réussite du QCM
- ✓ Évaluation des connaissances – Évaluation des objectifs