

Des conseillers commerciaux entrepreneurs

Comment accompagner un client entrepreneur ?

nouvelle **r**essource°

Objectifs Pédagogiques

- Former les conseillers à **accoucher les besoins d'un client entrepreneur**.
- Savoir se placer spontanément du **point de vue de l'entrepreneur**.
- **Accompagner le client** dans la formalisation de son projet.
- Garantir la mise en place **mutuellement bénéfique d'un projet client**.

Programme

- Savoir définir avec le client **les composantes de son projet** (produit/service/client/spécificité).
- **Maîtriser l'écriture du story telling** du projet client.
- Savoir valider **l'adéquation projet/client**.
- Challenger le client **avec légitimité et compétence**.
- **Savoir soutenir le projet** du client en interne.

Informations complémentaires

Principe pédagogique :

Mise en mode projet réel.

Supports pédagogiques :

Serious game, support de synthèse, jeu de cartes, questionnaires introspectifs.

Formateurs :

Chefs d'entreprise en activité, formés à l'animation de nos modules.

Référence :

Inventaire n°3396C

CPF (COPANEF) n°225390

NSF : 312n 312t 414

Métier concerné :

Tous métiers, tous niveaux.

Documents remis aux stagiaires :

Auto-évaluation, documents de synthèse.

Nombre de participants (Intra) :

Promo de 8 à 12 participants.

Durée : 2 jours.



TARIF :

4000 € ht

2000€ / Jour / Groupe

Référence : NRCCE

CPF COPANEF : 225390

Code inventaire : 3396C

Durée : 2 jours

Lieu : A définir

CONTACTS :

Bruno Albanese :

06 48 97 58 86

contact@nouvelle-ressource.com

Nouvelle Ressource :

12, Parc de la Petite Chapelle
59510 HEM

Nouvelle-ressource.com

