

TV03 – Techniques de vente – Fédérer techniciens et commerciaux dans la découverte de la valeur de votre offre

Personnes concernées

Techniciens ou
personnes en back
office client

&

Commerciaux en front
office client

Intra-Entreprise

Tarif :

4 960 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



8 demi-journées pour permettre aux techniciens et commerciaux d'agir dans le sens de la valeur délivrée au client

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Formation en partenariat avec Polarise



Vous constatez dans votre entreprise un écart important entre la perception des attentes du client par les commerciaux et les réalisations des techniciens et des ingénieurs.

Cet écart se traduit par une tension latente, silencieuse qui éclate parfois sur des enjeux importants. Cette formation-action vous propose de réduire cet écart et de développer une véritable cohérence entre les attentes clients, les idées de développement, les produits livrés, le système qualité, les efforts de communication.

La formation utilise pour outil « la courbe de valeur » qui décrit les points forts et points faibles de son offre sur chaque Facteur Clé de Succès (FCS) Commerciaux par segment marché.

Objectifs pédagogiques :

- Votre offre a plus de valeur que ce que vous croyez : redécouvrez-la !
- Faites exprimer vos atouts cachés par vos clients
- Développez les voies de fidélisation par la construction de services +++
- Unifiez vos forces techniques et commerciales à travers cette formation-action.

Programme :

4 Demi-journées Diagnostic et préparation

Les fondamentaux de la valeur
Identifier dans son marché les facteurs clés de succès
Réaliser la « courbe de valeur » de son offre (Vision de l'entreprise)
Comprendre les différentes visions entre services

1 Demi-journée Capter la vision client

Suite à l'enquête client réalisée par l'entreprise :
Réaliser la « courbe de valeur » vision client
Impliquer le client, sortir de la banale enquête de satisfaction

3 Demi-journées Analyse des résultats

Expliquer les différences entre la vision de l'entreprise et celle du client
Reformuler les messages commerciaux en « focale client »
Identifier les opportunités de progrès, notamment sur l'offre de service

1 Demi-journée Plan d'actions

En fonction d'aspects techniques et commerciaux

Téléchargez [la fiche polarise](#) avec le descriptif détaillé

Pour tout renseignement contacter [Polarise](#) : 0479751483 – 0620316573 - www.polarise.fr

Polarise est un organisme de formation, déclaration d'activité enregistrée sous le N° 82 7301204 73



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com
www.com-hom.com

marc.vilcot@com-hom.com
com-hom@fbaland.com
com-hom@ilbaradel.com
com-hom@jerome-brochier.com