

IDENTIFIER ET VENDRE SES AVANTAGES COMPETITIFS

Quels sont vos véritables points de différence par rapport à vos concurrents ?

par Michel VENTURA

Vous êtes sur un marché concurrentiel : il est essentiel que vos clients potentiels comprennent rapidement pour quelles raisons ils devraient faire appel à vous plutôt qu'à tel ou tel concurrent.

FORMATEUR/TRICE

Face à la pression du quotidien, comment réussir à mobiliser toutes les ressources, à tirer le meilleur parti de tous les talents ? Forts de 20 années de savoir-faire stratégique et opérationnel, nous vous accompagnons pour relever ces défis, au travers de nos deux domaines d'intervention :

- Stimuler : Nous aidons vos managers à être plus efficaces, vos équipes plus solidaires, et facilitons la mise en place du changement.

- Vendre : Nous vous aidons à conquérir de nouveaux clients grâce à une mise en valeur attractive et convaincante de votre offre et à la qualité de la relation établie avec vos prospects.

OBJECTIFS, BENEFICES

- Quels sont vos véritables points de différence par rapport à vos concurrents ?
- Comment les mettre en évidence et les présenter pour valoriser votre offre ?

CONTENU, PROGRAMME

1) Le marketing de votre Offre

- comment repérer les bénéfices tangibles que vous apportez à vos clients et qui font la différence ?
- Comment formuler votre positionnement concurrentiel ?

2) Le Discours de l'Ascenseur

- comment présenter votre offre de façon très succincte en faisant valoir immédiatement ses avantages pour vos clients ?

3) Les Déclencheurs d'Achat

- comment enrichir votre pré-sensation de ces moments privilégiés où le Prospect se dit : « C'est avec une entreprise comme celle-ci que j'ai envie de travailler » ?

4) Les Exemples Convaincants ® :

- comment amener votre Prospect à percevoir vos atouts de la façon la plus concrète et crédible ?

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

- Exercices pratiques créant de nombreuses interactions entre les participants et avec l'animateur. On travaille spécifiquement sur le cas de chaque entreprise.
- Mises en situation permettant d'expérimenter de la façon la plus concrète (et dans une totale bienveillance) de nouvelles pratiques.
- Partages d'expériences : au-delà de la théorie, c'est surtout par le partage de ses propres expériences en entreprise et en stimulant celles des participants que l'animateur favorise le transfert des savoir-faire.

