

Accompagner ses clients, bien développer son CA... et sa rentabilité !



VOUS SOUHAITEZ

- Mieux accompagner vos clients **avec régularité**
- Apporter une **offre de services à forte VA**
- Faire connaître rapidement vos services et **bien les vendre**
- **Produire les prestations avec efficacité** dans les délais



FORMAT OPERATIONNEL 100% À DISTANCE

- Avec le(s) dirigeant(s) pour définir **les grands axes d'une STRATEGIE COMMERCIALE** et de son **PLAN D' ACTIONS**
- Avec des collaborateurs : faire adhérer les équipes, appréhender l'approche du client et bien l'accompagner.

TOUS CONCERNES par la réussite du développement commercial du cabinet et de sa performance !

UNE JOURNÉE OPÉRATIONNELLE ORGANISÉE 100% À DISTANCE

...Un **QUESTIONNAIRE** et
une **analyse** en amont pour
optimiser la journée

...Elaboration des grands axes de
la **STRATEGIE COMMERCIALE**

- Valeurs et objectifs (réalistes)
- Cibles idéales
- Offres de services et tarifs "au juste prix"
- Outils adaptés et organisation efficace
- RH – qui fait quoi, comment, quand ?
- Lettre de mission, approche client,...

... et du **PLAN D' ACTIONS**
ou les **évolutions** à mettre en
œuvre pour atteindre les objectifs



UN RYTHME ADAPTÉ
AUX WEB CONFÉRENCES



DES SESSIONS DE
1H30 À 2H30



fconrad@boosterdinnovation.com ou 06 77 49 06 46