

Formation Construire une offre qui se vend



Formation disponible en présentiel ou en distanciel, en groupe ou en individuel.



Formation complète : 1 jours de formation

Prix **inter** : 400€ H.T Forfait **intra** 650€ H.T
(Financements possibles.)

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui ?

- Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
- Managers et responsables d'équipe
- Référents RH
- salarié



Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Une offre claire se vend presque toute seule. Apprenez à structurer et formuler une offre qui donne envie et qui se distingue.

PROGRAMME

AVANT

- Positionnement : votre offre actuelle et son positionnement.

PENDANT

1) Clarifier sa proposition de valeur

- Le problème que vous résolvez, et pour qui.

2) Structurer son offre

- Contenu, niveaux, options, prix.

3) Se différencier

- Ce qui vous distingue, vos preuves.

4) Présenter et formuler

- Argumentaire, support, devis qui convertit.

- Plan d'action 30 jours et suivi.
- Auto-évaluation de la posture managériale.



Objectif de la formation

- Clarifier sa proposition de valeur
- Structurer une offre lisible
- Se différencier de la concurrence
- Présenter une offre qui convertit



Modalités d'évaluation

- Avant : positionnement et auto-évaluation.
- Pendant : mises en situation, évaluation formative et feedback.
- Fin : validation des livrables et auto-évaluation finale.
- Satisfaction : questionnaire à chaud.



Intervenants

Formation animée par un formateur consultant expert en pilotage et gestion d'entreprise, dirigeant lui-même, avec une solide expérience terrain.



Points forts de la formation

- Vous repartez avec votre offre retravaillée
- Adapté aux indépendants et TPE
- Un discours commercial plus clair



QUALITÉ DE FORMATION

Nous étudions toutes les situations de handicap et mettons en place, lorsque cela est possible, les aménagements pédagogiques et organisationnels nécessaires (contact en amont).