

Module 4 : Réussir vos entretiens de vente

Vos objectifs :

- Connaître la méthode de vente PERAC
- Savoir découvrir les besoins des clients, bâtir des argumentaires de vente et les utiliser judicieusement
- Apprendre à convaincre les clients et à concrétiser vos ventes

Public visé :

- Tout salarié du cabinet d'expertise comptable puisque chacun est en contact avec des clients et doit donc appliquer une méthode de vente pour réussir ses entretiens

Pré-requis :

- Vouloir développer le cabinet et donc réussir ses ventes

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret	entrepreneur chevronné et diplômé d'expertise comptable, a dirigé un cabinet d'expertise et de conseil significatif (14 000 clients, 700 collaborateurs, 80 bureaux)
Henri Kowalski	consultant en organisation et développement des entreprises
Aurélie Lacomme	consultant en entrepreneuriat et en finance

Le contenu de la formation

Introduction

Tout entretien avec un tiers est un entretien commercial qui doit être mené à bien suivant une méthode de vente rigoureuse.

Réussir vos entretiens de vente :

1. Comprendre la méthode de vente PERAC
2. Préparer vos entretiens de vente
3. Ecouter vos interlocuteurs
4. Reformuler ce que vous avez compris
5. Argumenter vos dires
6. Concrétiser vos entretiens
7. Négocier le décalage d'une date de clôture
8. Facturer des honoraires complémentaires non prévus
9. Vendre une mission comptable exceptionnelle
10. Vendre une mission de conseil en droit social
11. Vendre une mission juridique
12. Vendre une mission de conseil en gestion
13. Signer une lettre de mission avec un créateur d'entreprise
14. Signer une lettre de mission avec un repreneur d'entreprise
15. Signer une lettre de mission avec un client d'un confrère
16. Recouvrer les honoraires
17. Négocier le paiement des honoraires par prélèvement automatique

Conclusion

On ne naît pas commercial, on le devient.