
Groupe Records Consultants Experts-comptables



www.groupe-rc.com

10 février 2016



Se mettre en valeur doit être adapté à chaque métier

Groupe Records Consultants est une société de formation spécialisée dans le développement commercial.

Notre savoir-faire, notre cœur de métier est de vous accompagner pour :

- gagner plus de nouveaux clients
 - augmenter votre moyenne de facturation par client
 - développer la communication de vos collaborateurs et collaboratrices afin qu'ils gagnent en aisance dans la relation avec vos clients.
-



Les experts-comptables ont des besoins très spécifiques

- Appréhender la vente de prestations à grande valeur ajoutée
- Trouver et cibler ses prospects
- Révéler les besoins de vos clients
- Satisfaire à une réglementation souvent contraignante
- S'adapter à un cycle de vente particulier
- Gérer la disparité des interlocuteurs
- Construire la confiance pour une relation durable et fidéliser
- Systématiser la construction de nouvelles relations dans vos comptes
- Savoir articuler les avantages pertinents de votre offre



Notre expérience et savoir-faire ont été développés après de nombreuses interventions pour les experts-comptables en France.



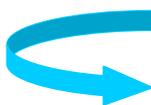
Dotez-vous des compétences et des outils nécessaires pour gagner de nouveaux clients et accroître votre chiffre d'affaire tout en faisant face à une concurrence plus accentuée.

Durée : Entre 1 et 2 jours en fonction de vos objectifs

Contenu du programme experts-comptables / thèmes travaillés :

Le contenu du programme expertes comptables est adapté à vos objectifs et est basé sur les thèmes suivants :

- Comment transformer un prospect en client
- De quelle manière augmenter votre moyenne de facturation par client
- Comment proposer des prestations à grande valeur ajoutée
- De quelle manière mieux présenter sa lettre de mission
- Comment justifier ses honoraires, négocier et conclure, sans agresser le client
- Quelles sont les différentes étapes de la relation client et pourquoi
- Pourquoi ce qui est gratuit n'est pas bon
- Comment procèdent les banques pour fidéliser leurs clients et quels en sont les avantages
- En fonction des différents objectifs à atteindre, quelles préparations définir
- Comment mettre le client en confiance
- Quelles sont les 6 thèmes pertinents à découvrir en fonction des prestations à justifier et ou à vendre
- Comment bien faire la différence entre les besoins et les motivations d'achat
- Quelles sont les 5 familles de motivations d'achat sur lesquelles nous pouvons jouer pour faire la différence
- En quoi la ou les motivations d'achat du client sont elles une clé pour justifier ses honoraires.



Le but est de mettre les connaissances en application afin de les transformer en compétences.

Prouver que la démarche est concrète, applicable et simple

Pour une conversation informelle avec un consultant naviguez
<http://www.groupe-rc.com/#!prise-de-rendez-vous/hsvdq>