

SOLUTION de FORMATION EnQuête de CLIENTS

A. AVANTAGES DE NOTRE SOLUTION DE FORMATION:

- Transfert de connaissances concret grâce à des moyens pédagogiques gagnants : Notre présidente et formatrice agréée a été honorée par le **prix d'excellence MPI** pour ses réalisations au sein de Clientis et le **taux de satisfaction** des participants à nos formations se situe autour de **90 %** année après année
- Application réelle des notions vues en formation grâce à l'enthousiasme et le côté pratique des formateurs PRATICIENS DE LA VENTE (et non théoriciens)
- Augmentation des ventes
- **Gain de temps** dans les procédures de vente
- Image professionnelle rehaussée
- Homogénéité d'un vendeur à l'autre
- **Rentabilité commerciale accrue** grâce à l'augmentation de la performance individuelle des vendeurs
- Formations susceptibles d'être **déductibles dans le cadre de la loi sur les Compétences (anc. Loi 1%), Certificat d'agrément EMPLOI-QUÉBEC numéro 0053406**



B. CONTENU :

I. ENQUÊTEZ SUR VOS CLIENTS

- 1.1 Importance de l'historique
- 1.2 Relationnel à élargir et approfondir

II. CONCENTREZ-VOUS SUR LES SEGMENTS DE MARCHÉS PORTEURS

- 2.1 Vos antécédents
- 2.2 Connaissances sectorielles
- 2.3 Parts de marchés spécifiques

III. CIMENTEZ POUR RÉCOLTER

- 3.1 Approches multicanaux
- 3.2 Lien de confiance

TRUCS ORANGE

Clientis, pour accélérer vos compétences !!!



C. FORMAT :

Nous préconisons **plusieurs sessions de demi-journées ou de journées non consécutives** afin de mieux assimiler la matière et pour accumuler les questions et les points nébuleux à traiter lors de la session prochaine.

- Durée: Sessions de demi-journées ou de journées complètes
- Horaire: 9h à 12h et/ou 13h à 16h et/ou réunion dînatoire (working lunch) 11h à 14h
- Lieu: à votre établissement pour une formation de groupe; à nos bureaux pour un coaching auprès de 1 ou 2 participants
- Pausas de 15 minutes en matinée et en après-midi (dans la salle), 1 heure pour le dîner pour les formations d'une journée

D. MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- **Outils de vente** élaborés pendant les ateliers, ce qui **implique chaque participant** et l'incite à réutiliser les outils qu'il conçoit
- **Suivis** au début de chaque séance sur les notions vues lors des séances antérieures (si applicable)
- **Interaction continue** entre les participants et le formateur (formule participative qui implique & motive les apprenants)
- **Exercices et simulations** pour concrétiser les notions inculquées
- Utilisation d'exemples concrets pour faciliter le transfert de connaissances
- Formateurs **dynamiques** et toujours **impliqués sur le terrain** grâce aux services d'impartition de vente offerts par Clientis

E. INVESTISSEMENT INCLUANT :

- **Préparation** de la formation
- **Réalisation** de la formation
- **Attestation de formation personnalisée pour chaque participant**

Investissement :

- **Entre 630 \$ et 2 640 \$** pour le diagnostic initial
- **595 \$** par personne, par session de demi-journée pour un nombre de participants entre 1 et 4
- **1 990 \$** par session de demi-journée si le nombre de participants est supérieur à 4. La formation est donc considérée gratuite pour toute personne additionnelle



- **1 245 \$** pour la réalisation de la session 2 (demi-journée) de **contenu identique** à celui du matin, tarif applicable lorsque les deux sessions de demi-journée se réalisent **la même journée**
- **1 745 \$** pour la réalisation de la session 2 (demi-journée) de **contenu complémentaire** à celui du matin, tarif applicable lorsque les deux sessions de demi-journée se réalisent **la même journée**

Les tarifs peuvent être modifiés en fonction du contenu à mettre en place, des jours de la semaine et des horaires des formations, du nombre de participants et du nombre de sessions

OPTIONS PERSONNALISÉES À LA CARTE :

- **Option Coaching** supplémentaire individuel de 3 heures à nos bureaux dans l'année qui suit : **495 \$** par personne, tarif dégressif à partir de 5 personnes
- **Option Suivi par courriel** aux participants (5 personnes et moins) 1 fois par mois pendant 6 mois : forfait global de **195 \$**
- **Option Client Mystère** comprenant 5 appels mystères, 1 à 2 tentatives auprès de plusieurs personnes (maximum 4) : **795 \$**
- **Option trousse de commercialisation : 1 490 \$**

F. CLAUSES :

- Conditions tarifaires **valables en 2017**, selon les disponibilités, ressources et profils disponibles
- Cette offre de services est valide dans les **10 jours ouvrables** après l'avoir soumise au client
- Solution de formation payable avant chaque session
- Les services du mois suivant sont conditionnés au paiement des factures précédentes. Des intérêts de retard (2% mensuel) sont appliqués
- Taxes en sus

G. ACCORDS :

- Une facture vous sera émise sur acceptation écrite (par courriel) de cette solution de formation



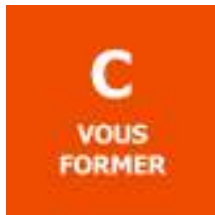
Merci pour votre confiance!

Optez pour un partenaire qui connaît déjà votre culture d'entreprise, vos valeurs, et qui saura mettre en pratique des interventions rapides, concrètes et perspicaces !!!

Clientis a les solutions et l'expérience pour :



Représentation complète, prospection téléphonique, commercialisation événementielle, blitz/missions commerciales, Wowtel[®] = des appels mystères pertinents, nettoyage de bases de données, projets spéciaux, etc.



*Formation de vente, relationnel commercial, sollicitation TeleFun[®], tourisme – hôtellerie, etc.
1 demande entrante = 1 vente fermée
Présentation gagnante = impact et vecteur de vente
Wowtel[®] = des appels mystères pertinents*



Consultation vente et CRM, étude de marché, étude de satisfaction, opérations de clients mystères, gestion de base de données, etc.

Clientis, pour accélérer vos ventes !!!

Contactez-nous! 514 832-0811 | 1 844-832-0811
info@clientis.ca | www.clientis.ca

