

"Concevoir et vendre des offres de services sur-mesure à haute valeur ajoutée - Module 1"

Chacune de nos formations favorise l'acquisition d'une méthodologie structurée et transposable mais également la production d'un livrable opérationnel. Apprendre en faisant ou faire pour apprendre telle est notre devise !



Délais d'accès

Une inscription est considérée comme effective après réception de la convention de formation signée et la validation des prérequis si la session a lieu en inter entreprise.

Les demandes d'inscription peuvent être reçues jusqu'à 8 jours ouvrés avant, afin de garantir la mise en place du parcours de formation dans des conditions optimales.



Durée en heures : 38h30

Coût : Cf. devis en pièce jointe



Profils des participants

- Dirigeants et salariés d'entreprise de conseil et services aux entreprises, quel que soit leur domaine d'expertise, assurant des missions de production, de vente, de promotion des services et de gestion de la relation avec les clients



Prérequis

- Pas de prérequis

Chaque demande fait l'objet d'un recueil & d'une analyse des besoins.

Objectifs pédagogiques

- Créer un cadre favorable à l'expression des besoins réels des clients
- Savoir pratiquer l'écoute enrichie pour identifier les plus hauts enjeux de création de valeur des clients
- Savoir la Source de Valeur : le sens à donner à son offre de services et à la relation dans le contexte unique de chaque client
- Savoir rejoindre le point de vue des clients pour valoriser les effets de ses services au-delà de son expertise technique
- Poser les bonnes bases pour concevoir des offres de services sur-mesure et pertinentes



Les enjeux majeurs de transformation dans les métiers de conseil et de services aux entreprises

- Du monde de la transaction basique au monde de la relation de valeur
- Du monde de la sous-traitance au monde de la coopération et du codéveloppement
- Relation vs Transaction : 2 modèles mentaux et leurs impacts sur les pratiques de vente, de production et de gestion de la relation

Décrire mon Système de Création de Valeur unique en 5 étapes

- Savoir nommer clairement et simplement mon domaine d'expertise et d'accompagnement
- Décrire la manière de créer de la valeur pour mes clients et faire ressortir mon caractère unique, mes singularités et ma différenciation
- Identifier les "thèmes racines" qui structurent mon Système de Création de Valeur
- Décrire mon Système de Création de Valeur et sa logique de bon fonctionnement avec une vue synoptique et claire sur 1 seul feuillet
- Créer mon Cadre "E3" (Expression - Ecoute - Engagement) pour élaborer un discours qui :
 - Exprime la valeur réelle de mes services pour mes clients
 - Favorise l'expression de leurs besoins réels en faisant écho à leurs problématiques, aspirations et souffrances les plus profondes dans leur contexte précis

Ecoute enrichie et Source de Valeur : les bases d'une offre de services sur-mesure et pertinente

- Découverte du processus de vente par la valeur et vue d'ensemble des 3 étapes clés
- Etape 1 - Ecoute enrichie, savoir détecter les plus hauts enjeux de création de valeur de son interlocuteur
 - Les techniques d'écoute et de questionnement pour comprendre et décrire le contexte du client
 - Le système complexe du client : ce qui se joue pour les personnes, leurs aspirations et souffrances à travers leurs relations, leurs rôles et missions dans l'organisation, dans le développement de l'organisation
- Etape 2 - Préparer et animer le rendez-vous d'écoute enrichie et de découverte avec un prospect ou un client
 - clés de posture et bonnes pratiques
 - scénario d'animation
- Etape 3 - Ecoute enrichie, savoir décrire et nommer la Source de Valeur avec le client
 - Décrire le système complexe du client et ses enjeux de création de valeur en mind-mapping
 - La contribution à sa transformation et son développement
 - Les Focus de Création de Valeur à adresser dans son contexte

Faire percevoir le maximum de valeur à mes clients quand je produis mes services

- Comment éclairer la valeur réelle de mes services pour mes clients
 - Les 4 catégories d'effets et d'impacts bénéfiques de transformation chez mes clients
 - Apprendre à capitaliser en permanence sur la valeur produite chez mes clients pour alimenter mes prochaines offres et ma communication
- Clarifier et décrire mon Chemin d'Accompagnement
 - Nommer les grandes étapes de mon accompagnement
 - Nommer les prestations de services à chaque étape
 - Les objectifs de chaque étape de mon point de vue
 - La valeur réelle créée à chaque étape du point de vue du client
- Evaluer la maturité du client pour créer de la valeur dans son métier - La Courbe de Valeur
 - Les 5 phases de maturité et d'évolution
 - Enjeux et expériences concrètes des clients à chaque phase
 - Positionnement de mes services selon les phases
 - Opportunités d'installer de la récurrence dans l'accompagnement du client
- Clarifier et structurer mon Référentiel de Services et décrire en détail mes activités pour chaque prestation :
 - estimation crédibles des temps de production
 - intervenants, formats, interactions ou non avec le client
 - engagements et livrables
 - Décrire la valeur réelle de chaque activité du point de vue du client
- Savoir faire des estimations budgétaires crédibles
 - l'axe de la valeur de gestion : coûts de production et des ressources nécessaires
 - l'axe de valeur contextuel : effets et impacts bénéfiques dans le contexte unique du client

Mise en application systématique sur données et cas d'affaires concrets des participants tout au long de la formation

Intervenants



Malik Rezzoug :

Formateur, spécialiste de l'approche par la valeur dans la vente et la production de services à valeur ajoutée.

27 ans d'expérience dans les métiers de conseil et d'accompagnement pour les entreprises l'ont convaincu que le plus haut niveau de valeur se crée d'abord dans la relation à l'autre et pas seulement dans un domaine d'expertise technique.

Entrepreneur passionné par les nouveaux modèles économiques et l'innovation managériale, il est le concepteur du programme de formation Ma Valeur Est Ailleurs, dédié aux professionnels du conseil et des services B2B pour transformer leurs pratiques et leur permettre de développer leurs activités dans un modèle rentable, durable et agréable à vivre.

Notre approche

Apprendre dans l'action. Nos parcours se veulent pragmatiques, construits sur le quotidien des participants afin de favoriser la transférabilité des compétences sur le terrain.

Découvrir, explorer pérenniser, nous proposons une méthodologie en 3 temps qui encourage l'expérimentation, la réflexion et l'intégration de vos parcours dans votre quotidien professionnel.

Nos interventions laissent une large place aux échanges de pratiques et au partage d'expérience.



Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de formation mis à disposition dans un espace en ligne dédié et projeté lors des séances de formation
- Modèles de documents, trame, fiche outils (documents administratif, outils d'aide à la conception, etc)
- Méthodes participatives : type brainstorming, quizz, études de cas, mises en situation



Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Attestation de formation
- Évaluation pré-formatrice (besoins) et positionnement
- Evaluations formatives tout au long du stage
- Guide pédagogique avec évaluation initiale des compétences et évaluation des compétences acquises
- Formulaire d'évaluation de la formation à chaud et à froid (3 mois après la fin de la formation)

Participants en situation de handicap :

Rendre nos parcours accessibles au plus grand nombre fait partie de nos priorités. Notre équipe est sensible à l'accessibilité des personnes en situation de handicap, nous sommes à votre écoute pour identifier les aménagements ou les aides humaines adaptés à votre situation. N'hésitez à contacter notre référent handicap : rachel@lukea.fr

Contact

Une question, besoin d'information ? hello@lukea.fr

