

Formation - Kiffe ton tarif (distanciel)

« Je n'ai pas osé demander plus. » Vous vous reconnaissez ? Venez apprendre comment vendre mieux vos prestations sans vendre votre âme !

Vente

Développement de son activité

CODE : 10758 | Mise à jour : 03/03/2023

Objectifs

- Valoriser l'ensemble des services fournis
- Assumer un tarif correspondant à la juste valeur du service rendu

Contenu de la formation

De nombreux entrepreneur.e.s indépendant.e.s peinent à « assumer » un tarif de prestation en cohérence avec la qualité du service rendu. Et, encore plus dans un contexte économique globalement tendu, il est capital de vendre au prix juste le service que nous fournissons si nous voulons que notre activité soit rentable et que nous puissions en vivre correctement.

Je vous propose donc de (re)voir comment construire un tarif qui soit en phase avec ce que vous proposez et comment vous voulez en vivre. Pour vous sentir à l'aise à présenter vos prix, et donc mieux vendre.

Les grands axes de travail de cette formation sont :

- Apprivoiser l'argent car « Parler d'argent ce n'est pas sale... si ça nous permet de faire le métier qu'on aime » ou comment déconnecter la valeur de nos prestations de notre valeur en tant qu'être humain.
- Objectiver son tarif car pour assumer un tarif, encore faut-il l'avoir construit sur des critères objectifs
- Assumer et vivre avec son tarif pour pouvoir être plus à l'aise à annoncer, négocier et augmenter un prix

L'objectif est de rester très concret, proche de notre réalité d'entrepreneur.e.s./freelances.

Évidemment en deux ½ journées, on ne pourra pas faire une formation complète sur la vente qui pourra être réalisée par ailleurs (nous consulter).

Nous ne nous pencherons uniquement sur la valorisation financière d'un service ou d'un produit, l'objectif étant que chaque stagiaire reparte avec des actions concrètes pour se sentir à l'aise avec sa politique tarifaire.

FORMATION À DISTANCE

PUBLIC CIBLE

Entrepreneur.e indépendant.e qui vend directement ses prestations ou ses produits. 6 personnes max.

PRÉ-REQUIS

Avoir déjà vendu (ou essayé de vendre) une de ses prestations. Participation indispensable aux deux 1/2 journées de formation.

DURÉE

2 demi-journées de 3.5 heures en visio (7 heures au total)

SESSION INTER

Nous consulter

2 demi-journées - dates à convenir

SESSION INTRA

Nous consulter

Pour mieux prendre en compte vos besoins, complétez le questionnaire préalable sur <https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=Ty2fpplYMUSeAlct37EDi9gdObcPth9AmbCxpUxwRVUMFdRUFhNNzk2Vk9DWEY1V1JJQUxaQk9RSC4u>

Formation aussi possible en présentiel. Plus d'infos sur <https://dev77.eolis.net/formation/kiffe-ton-tarif-presentiel/>

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Échanges participatifs
- Travail en sous-groupe

Évaluation des résultats

- Formulaires d'évaluation de la formation
- Auto-évaluation en amont et en aval

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

★★★★☆ 93% (12)



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand, Espagnol

📞 06 98 24 78 32

✉ sylvie@trustinmove.com