

Atelier n°34

Savoir vendre son conseil et ses prestations hors monopoles et développer la sollicitation personnalisée

GESTION DE L'OFFICE
- INFORMATIQUE

NIVEAU DE DIFFICULTÉ: ●●●

DURÉE : 7 heures de formation

COÛT DE LA FORMATION :

252€ TTC soit 210€ HT par participant

PUBLIC CONCERNÉ : notaires

PRÉREQUIS : Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

MOYENS TECHNIQUES : Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Cours magistral et interactif (questions/réponses). Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante : 70% théorie / 30% pratique. Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

MÉTHODES D'ÉVALUATION :

Une évaluation de l'acquisition des compétences est réalisée au cours de la formation au travers d'un QCM.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Inscription sur :

<https://formation.adnov.fr/>.

- Les inscriptions sont possibles jusqu'au 17 mai 2024.
- Une confirmation d'inscription vous sera envoyée à l'issue de votre inscription.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 3 semaines avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation et la procédure à suivre pour effectuer votre demande de subrogation.
- Pour chaque salarié inscrit, saisie par l'office des prises en charge Opco EP.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé.

OBJECTIFS :

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Se positionner face aux exigences des clients
- S'entraîner pour expliquer en transparence le tarif du service proposé.
- Maîtriser une méthodologie pour la présentation des honoraires à un client.
- Développer la sollicitation personnalisée

PÉDAGOGIE : Patrick Zoude, associé fondateur du cabinet Reliences

Coach, consultant et formateur depuis plus de 20 ans, Patrick accompagne les chefs d'entreprise, les dirigeants et leurs équipes dans la réalisation de leurs projets.

Convaincu du potentiel des individus à se mobiliser pour transformer les organisations, il libère les énergies pour créer des visions partagées et de nouvelles approches managériales à la fois humaines et performantes. Il vous « aiguillonne » pour faire des liens entre votre stratégie et les évolutions de l'environnement pour devenir une organisation apprenante.

Programme

Matin 9h00-12h30

Le contexte et les enjeux

- La mutation du modèle économique dans le notariat
- Les évolutions des besoins clients
- Le positionnement tarifaire
- Les différentes stratégies de développement

Les principes de la valorisation du conseil et des prestations

- Définition de la valorisation : valeur ajoutée et facturation complémentaire
- L'univers de la prestation de service gratuite et facturée
- Identification des freins à parler de valeur et de prix

- Parler de la facturation des prestations : quels avantages pour moi, mon étude, mon client ?

La chaîne de valeur de l'office et le conseil à l'acte

- A partir des étapes de la chaîne de valeur (écouter de client, contractualiser, suivre le dossier, accompagner) :
 - Intégrer le conseil à l'acte dans la gestion du dossier
 - Identifier les prestations porteuses de valeur ajoutée pour le client
 - Valoriser et facturer les services complémentaires

PAUSE DEJEUNER 12h30-13h30

Après-midi 13h30-17h00

La contractualisation et l'argumentation

- La contractualisation de l'offre (lettre de mission et convention d'honoraires)
- Comprendre et analyser les motivations et besoins du client
- Transformer les caractéristiques du service en avantages et en bénéfices
- Présenter une offre qualitative et personnalisée

- Lever les principales objections rencontrées (prix, concurrence, adéquation de l'offre)

La sollicitation personnalisée

- Identifier des cibles clients dans le fichier
- Préparer la sollicitation
- Formaliser les messages à envoyer
- Mener les entretiens clients