Cabinet SOMMETS
Votre direction Marketing et Vente

Formations Commerciales

Catalogue 2017

L’ascension par la face Nord

Les Entreprises de Services Professionnels (ESP) vont devoir affronter dans les toutes prochaines années une concurrence nouvelle avec l’arrivée progressive de l’Intelligence Artificielle (IA).

Le rôle des professionnels de service s’en trouvera grandi s’ils savent utiliser les opportunités qu’offre l’IA.

Les ESP qui auront fait le choix de la complémentarité avec l’IA seront les grands vainqueurs de demain.

La formation commerciale est plus que jamais la meilleure assurance pour atteindre les sommets.

Bonne lecture et bonne croissance,

Pierre-Eric BETHOUX
Fondateur dirigeant Cabinet SOMMETS

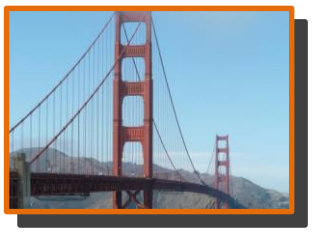
Qui dédie chaque instant de son temps à sa croissance n'attend pas avec espoir le lendemain ni ne le craint. (Sénèque)

Packs Croissance → P. 4

Des Packs pour servir vos objectifs

ACCUEIL → P. 7

Faites bonne impression



MARKETING → P. 15

Préparez vos ventes

VENTE @ → P. 21

Vendez grâce à Internet

COMMERCIAL → P. 27

Vendez plus et mieux

SEMINAIRES → P. 39

Journée d'Entreprise

Tout Savoir → P. 45

créez de la confiance dès le premier contact !

La base du marketing des Services

- ✓ Accueil visiteur
- ✓ Accueil téléphonique
- ✓ Se Présenter

3 Journées de formation en 2
Programme accéléré

+ Prestation 'Parcours clients'

+ 1 Appel mystère

Seulement **3 000,00** € ht + frais
Valeur hors pack de 4 700,00 € ht
Jusqu'à 10 personnes : Assistants, Managers, Associés.

utilisez la puissance d'Internet, vos concurrents le font déjà !

Exploiter les Réseaux Sociaux & Internet

- ✓ Les incontournables de votre site internet
- ✓ Créez vos profils / pages pros
- ✓ Recherchez des prospects sur Internet
- ✓ Créez votre WebTV (YouTube)
- ✓ Marketing viral : Animez votre communauté
  (collaborateurs, clients, prospects, prescripteurs, partenaires, instances)

Seulement **2 000,00** € ht + frais
Valeur hors pack de 2 800,00 € ht
Jusqu'à 10 personnes : Assistants, Managers, Associés.

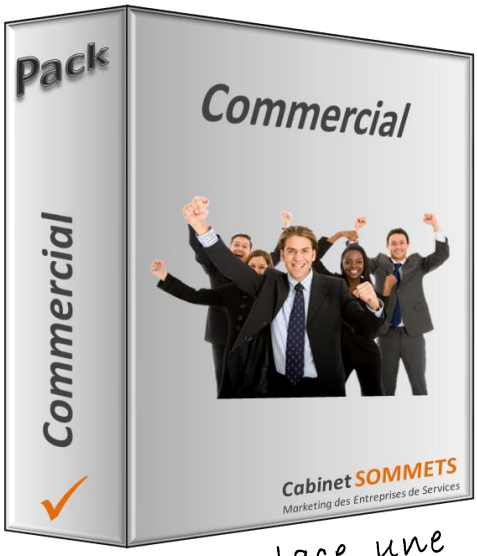
Vos clients veulent vous voir et vous entendre. communiquez !

Faites connaitre votre expertise et développez vos réseaux

- ✓ Les outils pour convaincre
- ✓ Parler en public
- ✓ Revue des principales actions commerciales

3 Journées de formation en 2
Programme accéléré

Seulement **2 500,00** € ht + frais
Valeur hors pack de 3 200,00 € ht
Jusqu'à 10 personnes : Associés.



Mettez en place une véritable organisation commerciale

Donnez un coup de *Boost* à vos ventes

Assistants

- ✓ Restitution de mission
- ✓ Détecter les besoins

2 Journées de formation en 1
Programme accéléré

Seulement **2 100,00** € ht + frais
Valeur hors pack de 2 700,00 € ht
Jusqu'à 10 personnes : Assistants.

Managers et Associés

- ✓ Vente de mission
- ✓ Parler Prix
- ✓ Entrainement à la vente

3 Journées de formation en 2
Programme accéléré

Seulement **3 500,00** € ht + frais
Valeur hors pack de 4 200,00 € ht
Jusqu'à 10 personnes : Managers et Associés.

ACCUEIL

Faites bonne impression

Code	ACCUEIL	Durée (h)	Assistant	Manager	Associé	€ ht	€ ht / pers	Best seller	p
Accueil 101	Accueil visiteur	8,00	✔	✔	✔	1 350	68	✔	8
Accueil 102	Accueil visiteur (Pros accueil)	8,00	Professionnels de l'accueil			1 350	68	✔	9
Accueil 103	Accueil téléphonique	8,00	✔			1 350	135	✔	10
Accueil 104	Agencement de cabinet	3,00	Pros de l'accueil		✔	500	100		11
Accueil 105	Se présenter	8,00		✔	✔	1 350	135	✔	12
Accueil 106	Se présenter (Associés)	8,00			✔	1 350	270	✔	13

Témoignage : Associé d'un cabinet d'audit et d'expertise comptable

« Il était indispensable que nous ayons un discours homogène et qui reflète notre stratégie de positionnement quand nous présentions le cabinet. »

Accueil visiteur

Le premier contact peut tout changer...

*L'accueil est un **enjeu fondamental** dans le développement d'affaires. Les efforts Marketing peuvent ne servir à rien si l'accueil n'est pas à la hauteur.*

***Chacun** au sein de l'entreprise doit préserver la qualité de l'accueil des visiteurs.*

Programme

Matinée

Rôle d'ambassadeur du cabinet
L'importance de l'image dans la décision d'achat
L'accueil commence avant le cabinet
L'accueil est une situation d'observation commerciale

Vidéo

Après-midi

L'accueil à distance
L'accueil physique
L'accueil pendant les moments spéciaux : Au cabinet, Conférence, Petits déjeuners de travail, Webinars, Travaux.

Approche pédagogique

Conseils opérationnels sur site
Apports théoriques
Supports audio
Supports vidéo
Mise en situation et exercices

Accueil 101

Durée : 1 journée

Coût : 1350,00 € ht
Jusqu'à 20 participants

Public : Associés
Managers
Assistants

Livrables

Analyse du formateur de la qualité de l'accueil sur site
Méthodologie de présentation
Listes des bonnes pratiques et des écueils

Accueil visiteur
(Professionnels de l'accueil)

Vous êtes le premier contact qui peut tout changer...

L'accueil est un enjeu fondamental dans le développement d'affaires. Les efforts Marketing peuvent ne servir à rien si l'accueil n'est pas à la hauteur.

Les professionnels de l'accueil bénéficient dans cette formation des meilleures pratiques.

Cette formation leurs permet de devenir pleinement les référents en matière d'accueil.

Programme

Matinée

Rôle d'ambassadeur du cabinet
L'importance de l'image dans la décision d'achat
L'accueil commence avant le cabinet
L'accueil est une situation d'observation commerciale
Rôle de référent des professionnels de l'accueil au sein du cabinet

Vidéo

Après-midi

L'accueil à distance
L'accueil physique
L'accueil pendant les moments spéciaux : Au cabinet, Conférence, Petits déjeuners de travail, Webinars,
Travaux de mise en pratique

Approche pédagogique

Conseils opérationnels sur site
Apports théoriques
Supports audio
Supports vidéo
Mise en situation et exercices

Accueil 102

Durée : 1 journée

Coût : 1350,00 € ht
Jusqu'à 20 participants

Public : Professionnels de l'accueil

Livrables

Analyse du formateur de la qualité de l'accueil sur site
Méthodologie de présentation
Listes des bonnes pratiques et des écueils

Accueil téléphonique

Chaque appel est important, aucun ne saurait être gaspillé.

Chacun doit :

- ✓ *Etre en mesure de répondre correctement au téléphone*
- ✓ *Apporter une réponse au téléphone (prise en charge de la problématique)*

Programme

Matinée

Rappel du contexte marché
Cycle de vente d'une offre immatérielle et intervention de l'accueil téléphonique
L'accueil est multimodal, le téléphone n'est qu'un moyen parmi d'autres
Présentation, individuelle et du cabinet, par chaque participant
Partage des difficultés et/ou attentes

EXERCICE : Lister les critères de qualité de la gestion d'un appel entrant / appel sortant.
Décomposer un appel (définir les étapes du décrochage au raccrochage)
Etablir la liste de critères incontournables

Après-midi

EXERCICE : Analyser des appels réels enregistrés selon les critères incontournables
Prises de notes et transfert de l'information
Passage de l'appel à l'interlocuteur demandé
Bienfaits d'une procédure téléphonique

Rôle de référent des professionnels de l'accueil téléphonique au sein du cabinet
S'assurer de la qualité de l'accueil téléphonique au niveau 2

Accueil 103

Durée : 1 journée

Coût : 1350,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Managers
Assistants

Approche pédagogique

Supports audio
Exercices participatifs
Mise en situation

Livrables

Méthodologie d'accueil téléphonique
Maitrise de la méthodologie et capacité à la transmettre en interne

Agencement de cabinet

Faire le tour du 'Parcours visiteur' et identifier les points d'amélioration

Le visiteur va déceler des éléments qui vont créer chez lui de ***la confiance ou de la défiance*** *à l'égard de l'entreprise visitée. La confiance étant la principale* ***motivation d'achat*** *d'une offre immatérielle, il est primordial de s'assurer que son agencement la suscite.*

Vidéo

Programme

Analyse pas à pas du parcours visiteur
Mise en évidence des points d'amélioration
Mise en œuvre de solutions opérationnelles (quand cela est possible)

Approche pédagogique

Visite sur site (se mettre dans les 'chaussures' du visiteur)

Livrables

Analyse objective de la qualité de l'agencement et de son efficience en matière de croissance
Suggestion de solutions opérationnelles / mise en place de ces solutions dans certains cas.

Accueil 104

Durée : 3 heures

Coût : 500,00 € ht
Jusqu'à 5 participants

Public : Associés Professionnels de l'accueil

Se présenter

Faire comprendre « Qui l'on est et ce que l'on fait » en 30 secondes...

Chacun doit :

- ✓ *Connaître **LE message** de son entreprise*
- ✓ ***Maîtriser ce message** quelles que soient les circonstances*

Programme

Matinée

L'image avant la rencontre : Garder en tête qu'il n'y a pas d'espace privé sur le net
Le look : Authenticité
La voix / Le ton : Il faut que ça sonne juste
Le regard : Garder le contact
Le toucher : Saluer avec considération

Vidéo

Après-midi

Le message : Maîtriser parfaitement vos 30 secondes
Mise en situation et pratique du message

Approche pédagogique

Supports audio
Supports vidéo
Mise en situation

Accueil 105

Durée : 1 journée

Coût : 1350,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Managers
Assistants

Livrables

Occasion de délivrer le message « 30 secondes » établi par l'entreprise
Méthodologie de présentation
Listes des bonnes pratiques et des écueils

Se présenter
(Associés)

Faire comprendre 'qui l'on est et ce que l'on fait' en 30 secondes...mais surtout intéresser en 30 secondes

L'associé doit avant tout être à l'écoute. Ensuite, au-delà de sa présentation personnelle, au-delà de la présentation de l'entreprise, il doit savoir mettre en exergue les points susceptibles d'intéresser son interlocuteur.

Meilleure vente

Programme

Matinée

Travail sur l'apparence
- L'image avant la rencontre : Garder en tête qu'il n'y a pas d'espace privé sur le net
- Le look : Authenticité
- La voix / Le ton : Il faut que ça sonne juste
- Le regard : Garder le contact
- Le toucher : Saluer avec considération

Vidéo

Le message : Maîtriser parfaitement vos 30 secondes

Définition de 'l'écoute'

Détection des signaux faibles
Le travail à effectuer en amont sur les typologies de clients
Bases de la veille économique

Après-midi

Mise en situation et pratique du message pour atteindre une parfaite maîtrise
Mise en situation 'd'écoute' tout en délivrant le message

Accueil 106

Durée : 1 journée

Coût : 1350,00 € ht
Jusqu'à 5 participants

Public : Associés

Approche pédagogique

Supports audio
Supports vidéo
Mise en situation

Livrables

Travail d'écoute et exercices en petit comité
Méthodologie de présentation
Listes des bonnes pratiques et des écueils

MARKETING

Préparez vos ventes

Code	MARKETING	Durée (h)	Assistant	Manager	Associé	€ ht	€ ht / pers	Best seller	p
Marketing 201	Les outils pour convaincre (aisance corporelle)	8,00	✓	✓	✓	1 350	169		16
Marketing 202	Réussir ses présentations power point (conférence)	3,00		✓	✓	500	50		17
Marketing 203	Promotion nouvelle offre de services	3,00		✓	✓	500	50	✓	17
Marketing 204	Revue des principales actions commerciales	3,00	✓	✓	✓	500	50	✓	18
Marketing 205	Organiser son fichier client	1,00	✓	✓		190	19		18
Marketing 206	Segmenter son marché	1,00		✓	✓	190	19	✓	19
Marketing 207	Etablir son plan de prospection	1,00		✓	✓	190	19	✓	19
Marketing 208	Parler en public / Animer une conférence	8,00		✓	✓	1 350	135	✓	20

Témoignage : Associé d'un cabinet d'avocats

«Lors de l'audit Marketing, personne ne pouvait dire quelles étaient nos offres. Notre 1er travail a été de les concevoir et de les packager. Ensuite, nous avons appris à les vendre.»

Les outils pour convaincre
(Aisance corporelle)

« Rien n'est définitif dans nos schémas de comportement si ce n'est la conviction qu'ils le sont » Moshe Feldenkrais (physicien/chercheur)

L'associé doit avant tout être à l'écoute. Ensuite, au-delà de sa présentation personnelle, au-delà de la présentation de l'entreprise, il doit savoir mettre en exergue les points susceptibles d'intéresser son interlocuteur.

Programme

Matinée

Exposition de la Méthode Feldenkrais™ - L'originalité d'une démarche scientifique appliquée à la communication d'Entreprise. Questions/Réponses
Pratique de la Méthode - se mettre en mouvement « assis, debout, marcher » pour :
Faire l'inventaire de ses acquis - valider l'habituel
Eveiller son potentiel – lever les inhibiteurs
Créer d'autres possibles – valider l'inhabituel

Après-midi

Atelier de mise en application de nouveaux schémas de fonctionnement
Mise en Corps : Des postures toniques / celles qui nous rassemblent
Mise en Voix : Des paroles claires / celles qui nous ressemblent
Mise en Je « u » : Des exercices pour développer l'écoute / affronter l'imprévu
Mise en Forme : Training Corps et Voix d'entretiens au téléphone ou en direct

Approche pédagogique

Formation assurée par un comédien professionnel connaisseur des professionnels du service B to B
Présentation d'une méthode
Pratique et apprentissage de base
Mises en situation

Livrables

Connaissance de son corps et de sa voix pour un usage mieux maîtrisé
Bonnes pratiques en matière d'expression de ses messages
Enregistrements de séances possibles
Condensé de la formation « En ligne »

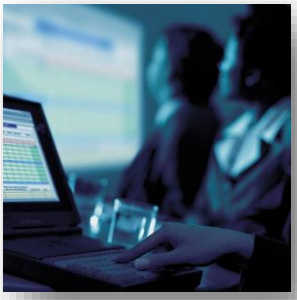
Marketing 201

Durée : 1 journée

Coût : 1350,00 € ht
Jusqu'à 8 participants

Public : Associés
Managers
Assistants

Réussir ses présentations PowerPoint (pour une conférence)



PowerPoint est votre outil pour marquer les esprits

3 heures pour maîtriser l'art de la présentation orale soutenue par un document PowerPoint.
Cet outil devient incontournable, mais présente des dangers à éviter absolument.

Approche pédagogique

Présentation des grandes étapes d'une intervention orale (type conférence)
Construire sa présentation…rapidement
Mettre en place les bonnes animations
Trucs et astuces pour tenir son auditoire en haleine
Pièges à éviter

Livrables

Méthodologie de construction d'une présentation
Gain de temps et d'efficacité sur un sujet de plus en plus incontournable

Marketing 202

Durée : 3 heures

Coût : 500,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés
Managers

Lieu : en ligne

Promotion d'une nouvelle offre de services

Mobiliser toutes les forces de l'entreprise pour atteindre ses objectifs

Le déploiement d'une nouvelle offre et l'atteinte des objectifs qui y sont attachés, impliquent de mettre en place une approche commerciale structurée.

Meilleure vente

Approche pédagogique

Comprendre l'impact d'une nouvelle offre et la nécessité d'innover en matière de services professionnels
Apprendre à construire un argumentaire de vente efficient
Savoir utiliser les outils de promotion les plus adaptés à une nouvelle offre

Livrables

Maitrise de la construction d'un argumentaire de vente
Bonne compréhension des outils de promotion d'une nouvelle offre

Marketing 203

Durée : 3 heures

Coût : 500,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés
Managers

Lieu : en ligne

Revue des principales actions commerciales

Bien connaitre les principales actions commerciales pour choisir les plus adaptées à votre stratégie.

Ces 3 heures sont consacrées à la présentation et à l'analyse des principaux avantages et inconvénients des actions commerciales les plus souvent utilisées pour promouvoir une offre de services professionnels

Approche pédagogique

Présentation des principes déontologiques (quand applicable)
Présentation des actions les plus fréquemment utilisées
Analyse et échanges autour de ces actions

Livrables

Liste d'actions avec avantages et inconvénients.

Marketing 204

Durée : 3 heures

Coût : 500,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés
Managers
Assistants

Lieu : en ligne

Organiser son fichier client

Le fichier client est l'épine dorsale de l'action commerciale

Le fichier client n'est pas un demi sujet. Il convient de le traiter correctement pour maximiser l'efficience de ses actions commerciales. Cette heure permet de faire les rappels utiles pour valider votre approche.

Approche pédagogique

En utilisant l'outil le plus répandu, nous verrons quels sont les éléments indispensables du fichier clients
Présentation des principaux écueils
Méthodologie d'utilisation et de mise à jour du fichier

Livrables

Méthodologie pour créer ou mettre à jour votre fichier clients (sur base Excel)

Marketing 205

Durée : 1 heure

Coût : 190,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Managers
Assistants

Lieu : en ligne

Segmenter son marché

On ne peut pas courir tous les lièvres à la fois

La segmentation, tout le monde connait, mais peu de gens la mettent en place correctement et certains ne s'en servent pas du tout.
Cette formation d'une heure vous donne les clés principales pour créer ou valider votre segmentation.

Meilleure vente

Approche pédagogique

Objectifs, fondations et principes de la segmentation
Présentation d'une méthodologie pour segmenter vos marchés efficacement
Echanges et Q&R

Livrables

Méthodologie pour mettre en place ou valider votre segmentation.

Marketing 206

Durée : 1 heure

Coût : 190,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés
Managers

Lieu : en ligne

Etablir son plan de prospection

Plan de prospection : bien diriger son action commerciale

Le plan de prospection est l'outil indispensable à toute approche commerciale structurée. Il permet de :
- Distribuer les efforts de manière efficiente,
- Constituer la base de la mesure des performances commerciales.

Meilleure vente

Approche pédagogique

En utilisant l'outil le plus répandu, nous verrons quels sont les éléments indispensables du fichier clients
Présentation des principaux écueils
Méthodologie d'utilisation et de mise à jour du fichier

Livrables

Méthodologie pour créer ou mettre à jour votre plan de prospection

Marketing 207

Durée : 1 heure

Coût : 190,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés
Managers

Lieu : en ligne

Parler en public / Animer une conférence

Quelques minutes pour faire passer votre message

Vous n'avez peut être pas l'habitude d'intervenir, sauf dans un contexte très technique. Et pourtant, il est primordial de maîtriser ses prises de parole en public.

La préparation de l'intervention est bien plus importante que l'intervention elle-même. Maîtriser son sujet permet de maîtriser son intervention.

Programme

Matinée

Apports théoriques fondamentaux
L'importance de la forme
Comment trouver du plaisir dans l'intervention : 'Have Fun'
Constitution d'une liste des bonnes pratiques

Après-midi

Pratique individuelle filmée
Arrêt sur image
Décryptage et analyse selon la liste des bonnes pratiques

Approche pédagogique

Mise en pratique
Vidéo

Important : Cette formation nécessite une caméra et un écran de projection de la prestation filmée. Nous pouvons fournir la caméra sur demande.

Livrables

Entrainement intense à l'expression orale en public
Liste des bonnes pratiques
Rushes parfois utilisables comme documents vidéo de promotion (si l'on choisit ce sujet pour les interventions)

Marketing 208

Durée : 1 journée

Coût : 1350,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés
Managers

VENTE @

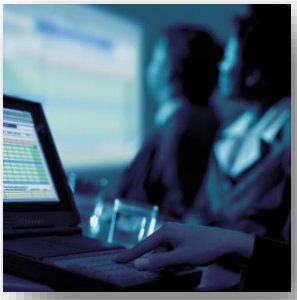
Vendez grâce à Internet

Code	VENTE @	Durée (h)	Assistant	Manager	Associé	€ ht	€ ht / pers	Best seller	p
Vente @ 301	Tout ce que doit contenir votre site internet	1,00	✓	✓	✓	250	25	✓	22
Vente @ 302	Créer son profil Viadeo	0,50	✓	✓	✓	90	9	✓	22
Vente @ 303	Rechercher des prospects / clients sur Viadeo	0,50		✓	✓	120	12	✓	23
Vente @ 304	Créer sa page Facebook Pro	0,50			✓	190	19		23
Vente @ 305	Créer et gérer sa Web TV sur YouTube	1,00		✓	✓	250	25	✓	24
Vente @ 306	Trouver des clients avec Internet (10 épisodes)	1,00	✓	✓	✓	0	0	✓	24
Vente @ 307	Marketing Viral & Réseaux Sociaux (vendre sur Internet)	8,00	✓	✓	✓	1 350	135	✓	25

Témoignage : Associé d'un cabinet d'avocats

«Tout le monde est sur les réseaux sociaux, il n'était pas question de manquer le train.»

Tout ce que doit contenir votre site internet



Revue des éléments clés, difficiles à contourner !

1 heure pour connaître les éléments clés d'un site internet efficient sur le plan commercial pour une entreprise de services professionnels. Vous serez alors en mesure de faire votre autodiagnostic.

Approche pédagogique

Introduction aux principes du marketing viral
Présentation des principaux éléments d'un site (services professionnels)
Exemples de sites

Livrables

Outils pour faire l'autodiagnostic de votre site internet ou cahier des charges pour le bâtir.

Vente @ 301

Durée : 1 heure

Coût : 250,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés
Managers
Assistants

Lieu : en ligne

Créer son profil viadeo

Difficile d'échapper aux réseaux sociaux professionnels.

Plutôt que de perdre votre temps à comprendre le fonctionnement de Viadeo, investissez 1/2 heure pour connaitre les fonctionnalités essentielles pour un usage professionnel.

Approche pédagogique

De l'importance d'être présent sur Viadeo
Présentation de l'outil Viadeo
Méthodologie de création de votre profil
Méthodologie de mise à jour de votre profil

Livrables

Création ou validation de votre profil sur Viadeo

Vente @ 302

Durée : 1/2 heure

Coût : 90,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés
Managers
Assistants

Lieu : en ligne

Rechercher des prospects / clients sur Viadeo

Viadeo n'est pas qu'une vitrine, c'est un terrain de chasse !

½ heure pour faire le tour des principales techniques de chasse admises sur ce réseau social professionnel leader en France.

Meilleure vente

Approche pédagogique

Présentation des outils de chasse sur Viadeo
Conseils de mise en œuvre

Livrables

Connaissance des outils de chasse sur Viadeo.

Vente @ 303

Durée : 1/2 heure

Coût : 120,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés
Managers

Lieu : en ligne

Créer sa page Facebook Pro

Pourquoi tant d'entreprises sont-elles sur Facebook ?

Il va devenir de plus en plus difficile de contourner cet outil qui fait de plus en plus partie de la vie des gens, donc des clients.

Approche pédagogique

Comment mettre en place une page FacebookPro
Pistes pour en faire la publicité

Livrables

Méthodologie de création de page pro sur Facebook.

Vente @ 304

Durée : 1/2 heure

Coût : 190,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés

Lieu : en ligne

Créer et gérer sa WebTV sur Youtube

Ce qui semblait inaccessible est aujourd'hui à porté de souris

La technologie disponible vous permet d'appréhender le média le plus regardé . Pourquoi s'en passer ?

WebTV
Cabinet SOMMETS

Meilleure vente

Approche pédagogique

Présentation de Youtube
Présentation d'une WebTV et de son fonctionnement
Méthodologie pour créer votre WebtTV

Livrables

Méthodologie pour créer votre WebTV ou à défaut cahier des charges de votre WebTV

Formation à Distance

Vente @ 305

Durée : 1 heure

Coût : 250,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés
Managers

Lieu : en ligne

Trouver des clients avec Internet

10 épisodes pour démystifier Internet et son usage business

*Série de 10 vidéos accessibles sur notre WebTV 'Solutions de Croissance' (*www.cabinet-sommets.tv*) vous présente les principaux outils disponibles sur Internet pour trouver des clients.*

Vidéo

Meilleure vente

Approche pédagogique

Echanges avec Olivier LUISETTI, spécialiste français des réseaux et intervenant en formation auprès des professionnels du service B to B.
10 vidéos à voir ou à revoir en accès libre sur notre WebTV 'Solutions de Croissance' (www.cabinet-sommets.tv).

Livrables

Des conseils pratiques sur 10 points clés du marketing viral

Formation à Distance

Vente @ 306

Durée : 10 x 6 minutes

Coût : 0,00 € ht

Formation gratuite

Public : Associés
Managers
Assistants

Lieu : WebTV
www.cabinet-sommets.tv

Marketing Viral & Réseaux Sociaux
(Vendre sur Internet)

Exploiter la puissance des communautés virtuelles

Au-delà des outils qu'il faut maîtriser, les réseaux sociaux ouvrent la possibilité, quelle que soit la taille de votre activité, de bénéficier d'une vitrine à géométrie variable.

A chacun de savoir s'y exposer et en agrandir le périmètre d'influence.

Programme

Matinée

Découvertes et définitions utiles
Précautions d'usage concernant Internet
Panorama des principaux réseaux sociaux et spécificités de chacun
Méthodologie d'acquisition de contacts
Calibrage de l'information virale
Gestion de sa présence sociale sur les réseaux
Mise en ligne de l'information virale et notamment liens entre les réseaux

Vidéo

Après-midi

Travail sur la situation propre de chacun, exercices pratiques et échanges
Ouverture de comptes sur les réseaux sociaux opportuns (Viadeo, Facebook, LinkedIn)
Réalisation d'un profil efficient
Recherche et inscription aux groupes de discussions pertinents

Approche pédagogique

Apports théoriques
Exercices pratiques sur Internet

Important : Cette formation nécessite une connexion Internet

Livrables

Connaissances théoriques du marketing viral
Connaissances pratiques des réseaux
Mise en ligne ou optimisation des profils des participants

Vente @ 307

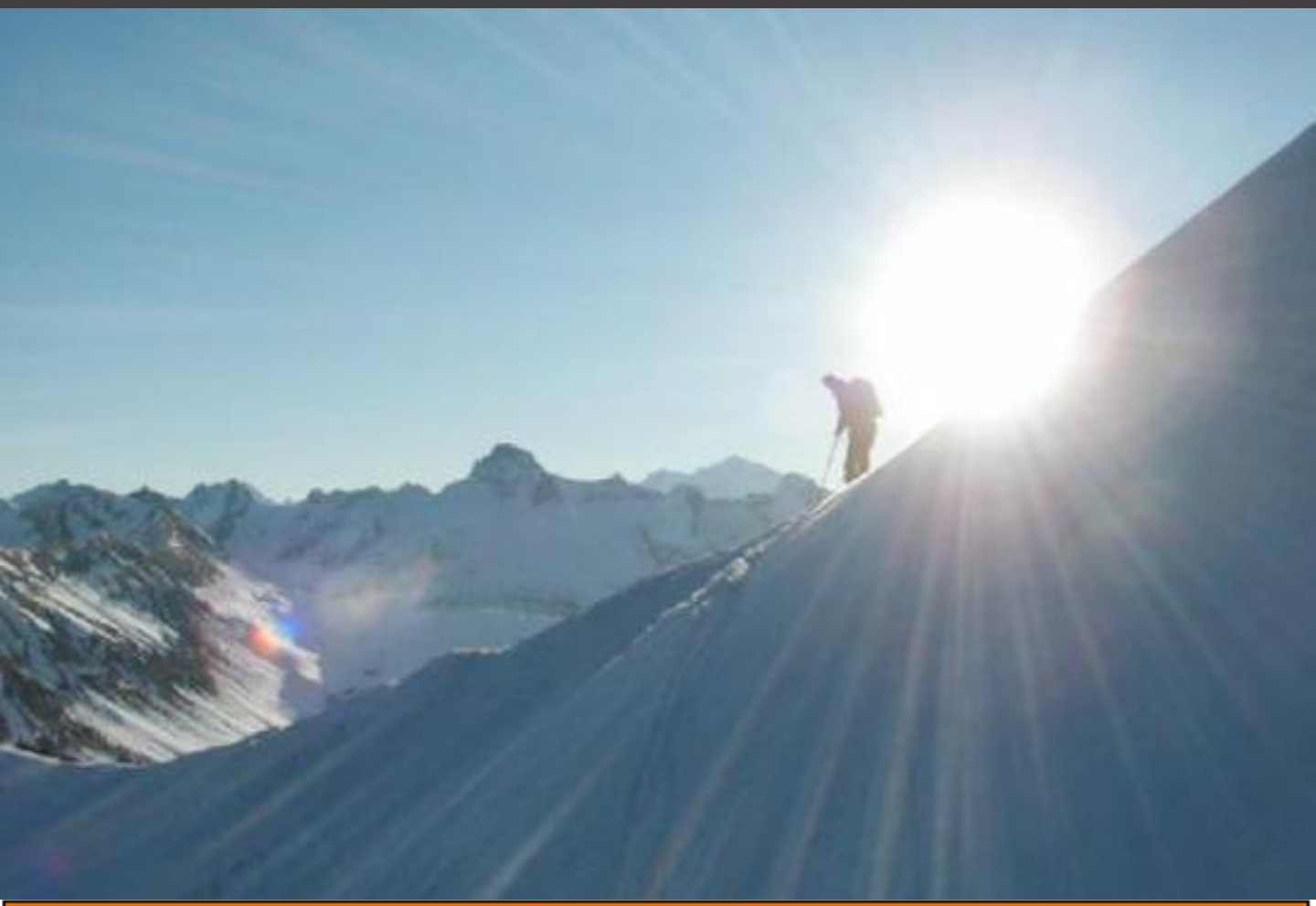
Durée : 1 journée

Coût : 1350,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés
Managers
Assistants

COMMERCIAL

Vendez plus et mieux



Code	COMMERCIAL	Durée (h)	Assistant	Manager	Associé	€ ht	€ ht / pers	Best seller	p
Commercial 401	Restitution d'une mission	8,00	✓	✓	✓	1 350	90	✓	28
Commercial 402	Détection des besoins	8,00	✓	✓	✓	1 350	90	✓	29
Commercial 403	Vente de missions	8,00	✓	✓	✓	1 500	300	✓	30
Commercial 404	Faire du Conseil (Faire du tableau de bord un outil de Conseil)	8,00		✓	✓	1 350	135		31
Commercial 405	Entraînement à la vente	8,00	✓	✓	✓	1 350	135	✓	32
Commercial 406	Parler prix	8,00		✓	✓	1 350	135		33
Commercial 407	Négocier	8,00			✓	1 350	270		34
Commercial 408	Motiver ses prescripteurs	8,00		✓	✓	1 350	135		35
Commercial 409	Organisation commerciale au sein du cabinet	8,00			✓	1 500	150	✓	36
Commercial 410	S'entraîner au Pitch des Appels d'Offres	8,00			✓	1 350	135		37
Commercial 411	Saisir l'opportunité des Appels d'Offres (CNCC)	16,00			✓	Tarifs CNCC		✓	38

Témoignage : Associé d'un cabinet d'expertise comptable et conseils

«La vente, le marketing ne font pas partie de notre formation initiale : or, c'est une compétence incontournable aujourd'hui »

Restitution d'une mission

La fidélité de vos clients passe aussi par la qualité de la restitution de vos missions.
En outre, c'est une manière de proposer davantage de services à vos clients actuels.

Il faut poursuivre deux objectifs lorsque l'on restitue les résultats d'une mission :

- Apporter les réponses attendues par le client
- Préparer le 'chainage'

Meilleure vente

Programme

Matinée

Elargissement des missions pouvant faire l'objet d'une restitution (chaque opportunité de contact avec le client doit être saisie)
Définition du 'chainage'
Préparation du rendez-vous de restitution de mission : recherches utiles, travail de présentation de la mission, préparation de l'après restitution.
Bonnes pratiques et check list

Vidéo

Après-midi

Mise en pratique avec jeux de rôles

Approche pédagogique

Apports théoriques
Exercices pratiques et échanges
Analyse de l'existant

Livrables

Une approche efficiente de la restitution de mission et de la relation client
Une amélioration du service client
Une meilleure maîtrise de l'entretien client en vue du 'chainage'

Commercial 401

Durée : 1 journée

Coût : 1350,00 € ht
Jusqu'à 15 participants

Public : Associés
Managers
Assistants

Détection des besoins

Savoir détecter les besoins du client, savoir les mettre en évidence (le client ne les réalise pas toujours) est un outil de croissance puissant.

La détection des besoins est la première pierre de la négociation commerciale et une des clés de la satisfaction client. Elle évite d'être trop exposé à la baisse des honoraires.

Programme

Matinée

Pyramide des problématiques clients
Solutions à apporter en fonction du niveau de problématique
Préparation d'un entretien en vue de détecter des besoins
Conduite de l'entretien de détection des besoins
Suite à donner : le 'chainage' à proprement parler

Après-midi

Mise en pratique avec exercices impliquant de maîtriser toutes les étapes du processus pour conduire un bon chainage.

Approche pédagogique

Apports théoriques
Exercices pratiques et échanges

Livrables

Proposition d'un modèle d'organisation interne facilitant le chainage
Entrainement à la détection des besoins
Entrainement au chainage
Une amélioration du service client

Commercial 402

Durée : 1 journée

Coût : 1350,00 € ht
Jusqu'à 15 participants

Public : Associés
Managers
Assistants

Vente de missions

La vente est une étape qui doit laisser l'ouverture à une relation durable

La vente de missions correspond normalement à la satisfaction d'un besoin exprimé ou détecté et apporte une solution.
Celle-ci est la valeur ajoutée attendue par le client.

Meilleure vente

Programme

Pré-requis

Formation Commercial 402 : Détection des besoins.
A noter qu'il est utile - voire indispensable - d'avoir suivi les formations comportementales, de connaître le positionnement de son entreprise, et d'en maîtriser les offres.

Vidéo

Matinée

Les étapes du processus d'achat d'une prestation de services
Les freins et leur bonne gestion
Rappels des fondamentaux (Formations Commercial 402)
Conduite d'un entretien de vente
Gestion des objections
Conclusion (closing)
Suivi commercial
Initiation à la mesure des performances

Après-midi

Mise en pratique avec exercices impliquant de maîtriser toutes les étapes du processus de vente.

Commercial 403

Durée : 1 journée

Coût : 1500,00 € ht
Jusqu'à 5 participants

Public : Associés
Managers
Assistants

Approche pédagogique

Apports théoriques
Exercices pratiques et échanges

Livrables

Entrainement à la vente de missions
Une amélioration du service client

Faire du Conseil
(Faire du tableau de bord un outil de Conseil)

Du conseil oui, mais du conseil valorisé !

Cette formation remet le conseil au cœur de vos missions. Le tableau de bord sert d'illustration et vous pourrez le mettre en œuvre opérationnellement à l'issue de la journée.

Programme

Matinée

Définir les critères de la performance Managériale
- Audit des services de l'entreprise et des critères de performance
- Repérer les facteurs clés de succès (FCS) de son secteur
- Relier la performance du service aux FCS de l'entreprise

Concevoir son tableau de bord Financier à partir des critères de performance Managériale
- Mise sous contrôle d'une activité (chaîne RAS)
- Les différentes catégories d'indicateurs de performance, de pilotage et d'éclairage
- Choisir les indicateurs significatifs à partir des points clés de la performance

Formaliser le tableau de bord
- Les clés d'un tableau de bord communiquant
- Choisir le bon type de graphe

Études de cas sur des exemples concrets

Après-midi

Le tableau de bord, outil de management et de pilotage de l'entreprise
- Déploiement des objectifs
- Définir les moyens cohérents avec la performance attendue
- Personnaliser les objectifs de chaque collaborateur et suivre la performance individuelle
- Outil de benchmarking.

Vidéo

Commercial 404

Durée : 1 journée

Coût : 1350,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés
Managers

Approche pédagogique

Apports théoriques
Exercices pratiques et échanges

Livrables

Méthode de construction d'un tableau de bord
Méthode de vente d'un tableau de bord / mission de conseil

Entraînement à la vente

Les performances dépendent de la qualité de l'entraînement

Ces entrainements permettent d'acquérir et de renforcer les techniques de vente de services professionnels.
Ils prennent en compte le niveau des participants.
Ils ont été conçus dans le respect des spécificités de la vente de services professionnels.

Programme

Pré-requis

Formation Accueil 105: Se présenter.
Formation Commercial 403: Vente de missions

Journée

Rappels des fondamentaux
Les spécificités de la vente de services professionnels
Entraînement à la vente.
- Mise en situation
- Niveau de difficulté adapté à chacun
- Prestation filmée et analysée individuellement

Approche pédagogique

Apports théoriques
Exercices pratiques et échanges
Analyse des films vidéo individuels

Important : Cette formation nécessite une caméra et un écran de projection de la prestation filmée. Nous pouvons fournir la caméra sur demande.

Livrables

Entraînement à la vente de missions
Une amélioration du service client
Amélioration des performances individuelles

Commercial 405

Durée : 1 journée

Coût : 1350,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés
Managers
Assistants

Parler prix

Le prix est un élément que chacun peut apprécier…
…L'idée est d'y associer une valeur ajoutée.

Cette formation permet de maitriser la construction de votre prix en gardant à l'esprit et en démontrant la valeur ajoutée associée.

Programme

Pré-requis

Formation Commercial 404 : Vente de missions

Matinée

Eléments constituant le prix de vente d'une prestation intellectuelle
Construction du prix de vente d'une prestation intellectuelle
Analyse de l'existant
Rappels des fondamentaux de la proposition de services
Rappels des fondamentaux de la vente de missions
Identification des difficultés liées au fait de parler prix

Après-midi

Exercices permettant d'être plus à l'aise avec le fait de parler prix
Exercices de présentation des honoraires

Approche pédagogique

Apports théoriques
Exercices pratiques et échange

Livrables

Analyse de l'existant en matière d'honoraires
Consolidation de la maîtrise du discours commercial
Travail sur l'aisance de présentation des honoraires

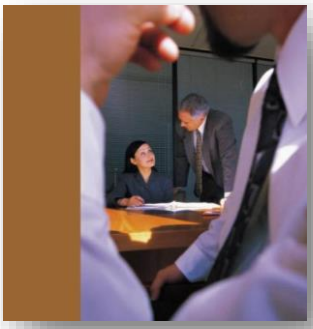
Commercial 406

Durée : 1 journée

Coût : 1350,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés
Managers

Négocier



Trouver l'accord équilibré.

La négociation n'est pas l'art d'écraser l'autre, ni de lui soustraire un accord.

Cette formation permet de trouver la solution élégante qui satisfera durablement les parties.

Programme

Préparation

Chacun doit apporter des situations vécues de négociations difficiles.

Vidéo

Journée

Approche théorique de la négociation
Définition d'une solution élégante
Positionnement vis-à-vis de l'autre

Mise en pratique dans des cas d'école
Mise en pratique dans des cas concrets proposés par les participants

Approche pédagogique

Apports théoriques
Exercices pratiques et échanges
Prise en charge de difficultés réelles, rencontrées par les participants

Livrables

Travail sur l'art de la négociation
Travail sur des situations vécues par les participants

Commercial 407

Durée : 1 journée

Coût : 1350,00 € ht
Jusqu'à 5 participants

Public : Associés

Motiver ses prescripteurs

Vos réseaux vous entourent : ils regorgent de prescripteurs !

Les objectifs de cette formation sont :

- Savoir identifier vos prescripteurs au sein de votre réseau (banquiers, assureurs, consultants,…votre réseau d'affaires)

- Amener vos prescripteurs à proposer vos services à leurs clients

Programme

Matinée

Clés de succès d'une prescription
Mise en place opérationnelle pour favoriser les échanges fructueux
Documents commerciaux utiles
Solutions d'animation d'un réseau de prescripteurs
- Evènementiel
- Club d'affaires
- Campagnes commerciales
- Echanges de prospects

Communication clients

Après-midi

Jeux 'partage des prospects'
Analyse de l'existant en groupe
Simulation de la construction d'un réseau de prescripteurs
Simulation d'animation d'un réseau de prescripteurs

Commercial 408

Durée : 1 journée

Coût : 1350,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés
Managers

Approche pédagogique

Apports théoriques
Bonnes pratiques
Exercices pratiques et échanges

Livrables

Analyse de l'existant
Solutions opérationnelles pour la mise en place et l'entretien d'un réseau de prescripteurs
Entraînement à l'animation de réseau de prescripteurs en vue de booster la prescription

Organisation commerciale au sein du cabinet

Les Entreprises de Services Professionnels peuvent et doivent avoir une approche commerciale organisée.

Même dans un contexte déontologiquement contraignant, il est indispensable d'avoir une approche commerciale organisée pour le maintien de la croissance.

Cette formation pose les bases et trace le plan de mise en place.

Programme

Pré-requis

Formation Commercial 403 : vente de missions

Matinée

Panorama des solutions de vente disponibles
Analyse de l'existant
Bonnes pratiques
Constitution d'une approche commerciale organisée à partir des éléments collectés

Après-midi

Définition des rôles de chacun
Initiation au plan d'actions de développement
Initiation à la mesure des performances (KPI : Key Performance Indicators)

Commercial 409

Durée : 1 journée

Coût : 1500,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés

Approche pédagogique

Apports théoriques
Bonnes pratiques
Echanges et exercices

Livrables

Analyse de l'existant
Ebauche d'une approche commerciale organisée personnalisée

S'entraîner au Pitch des Appels d'Offres

Au suivant ! Réussissez votre Grand Oral !

Tout le travail fourni en amont pour répondre à votre appel d'offres ne saurait être gâché par un entretien manqué.
Ces quelques minutes sont cruciales et doivent faire l'objet d'une préparation minutieuse et intense pour vous donner toutes les chances de convaincre.

Programme

Approche théorique :

Revue des principales techniques d'une intervention orale
Revue des principaux éléments composant votre proposition
Stratégie d'intervention
Support d'intervention

Approche pratique :

Cette partie représente 70% de la journée de formation.
Mise en situation par groupe et analyse sur la base des éléments précités
Pour une plus grande efficacité, les mises en situation peuvent être filmées sur demande
Débriefing

Approche pédagogique

Apports théoriques
70% d'exercices pratiques et d'échanges

Livrables

Une pratique intense de l'oral dans la perspective de répondre efficacement à un appel d'offre hautement sélectif.

Commercial 410

Durée : 1 journée

Coût : 1350,00 € ht
Jusqu'à 10 participants

Public : Associés

Saisir l'opportunité des Appels d'Offres

(Formation conçue et animée par le Cabinet SOMMETS pour la CNCC)

Concevoir et produire des réponses aux Appels d'Offres efficientes !

Etre invité : Positionnement stratégique et communication dans le respect des dispositions du code de déontologie et des bonnes pratiques professionnelles.

Organiser sa réponse : Optimiser le processus de production des propositions ; Répondre de façon pertinente.

Bien se vendre : Présenter ses offres et capitaliser sur les résultats
La formation ne couvre pas dans le détail les procédures marchés publics.

Bénéfices que les participants tireront de cette formation :

- Apporter une méthodologie et les réflexes pour répondre efficacement.
- Affirmer le positionnement stratégique du cabinet.
- Acquérir un savoir-faire méthodologique et une boite à outils.
- Etre opérationnel dès la fin de la formation.

Vidéo

Pré-requis pour suivre le séminaire : Aucun pré-requis, il n'est pas nécessaire d'avoir déjà répondu à un appel d'offre.

Informations particulières : La formation est ponctuée de 16 exercices pratiques. Les participants doivent apporter leurs propres ordinateurs portables.

Moyens pédagogiques :
- Diaporama
- Cas pratiques et corrigés
- Textes des normes de bon exercice 1 (Communication), code de déontologie, bonne pratique professionnelle du H3C (autorévision)
- Internet

Commercial 411

Durée : 2 journées

Coût : tarifs CNCC
Jusqu'à 15 participants

Public : Associés

Si vous êtes intéressés merci de prendre directement rendez vous auprès de la CNCC :

- Par téléphone au 01 44 77 82 82
- Par courrier : CNCC - Formation 16, avenue de Messine - 75008 Paris
- Par télécopie : 01 44 77 82 29
- Par mail : cnccservices.formation@cncc.fr

SEMINAIRES

Journée d'Entreprise / Journée Cabinet

Code	SEMINAIRES	Durée (h)	Assistant	Manager	Associé	€ ht	€ ht / pers	Best seller	p
Seminaires 501	Mon cabinet fait des Affaires	8,00	✓	✓	✓	1 700	57		40
Seminaires 502	Monopoly de la Croissance	8,00	✓	✓	✓	2 200	73		41
Seminaires 503	Client Centric	8,00	✓	✓	✓	2 000	67	✓	42
Seminaires 504	Business Art (2 animateurs)	8,00	✓	✓	✓	3 000	150	✓	43

Témoignage : Associé d'un cabinet d'audit et d'expertise comptable

«Nous organisons une journée par an, tous ensemble. C'est un moment pour se retrouver et faire passer les messages utiles »

Mon cabinet fait des affaires

Une journée de culture générale autour du Marketing d'un cabinet

Cette journée permet d'amener chacun à réfléchir au fait qu'un cabinet est une entreprise comme une autre et à ce titre doit faire des affaires.

Elle permet également à chacun de comprendre qu'il a un rôle à jouer pour que le business progresse.

Programme

Matinée

Café d'accueil
Introduction de la journée par la direction
Présentation des chiffres clés, de la stratégie et des projets de l'entreprise par la direction *(Une aide pour la réalisation des transparents est apportée par un consultant du cabinet SOMMETS)*
Présentation 'Mon cabinet fait des affaires' par un consultant du cabinet SOMMETS
Echanges autour de ce thème

Déjeuner

Pris en commun, c'est un moment convivial indispensable à l'échange et au team building.

Après-midi

Activité ludique ou éducative. Par exemple : initiation au golf, multi-activités, visite d'une région, visite d'une entreprise,…

Approche pédagogique

Partage de la stratégie de l'entreprise
Partage des chiffres clés de l'entreprise
Temps d'échanges
Apports théoriques
Moments en commun dans un contexte hors travail : team building

Séminaires 501

Durée : 1 journée

Coût : 1700,00 € ht
Jusqu'à 30 participants

Public : Associés
Managers
Assistants

Livrables

Adhésion aux projets de l'entreprise
Journée ludique favorisant les liens, cohésion du groupe
Approfondissement de la connaissance de chacun en Marketing
Partage autour de l'effort de développement
Meilleures performances de l'entreprise

Monopoly de la Croissance

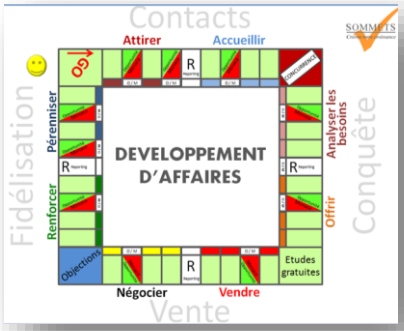
Mettre chacun en situation de créer de la croissance

Cette journée ludique permet à chacun d'être confronté aux techniques de développement d'affaires et d'en comprendre les enjeux.

Elle permet d'impliquer chacun dans l'effort de développement et de favoriser la participation aux projets de développement.

Témoignage client

Programme



Plateau de jeu dans le style 'Monopoly' reprenant toutes les phases du développement d'affaires, développé par le cabinet SOMMETS.

<u>Matinée</u>
Café d'accueil
Introduction de la journée par la direction
Présentation des chiffres clés, de la stratégie et des projets de l'entreprise par la direction *(Une aide pour la réalisation des transparents est apportée par un consultant du cabinet SOMMETS)*
Présentation 'Développement d'Affaires' par un consultant du cabinet SOMMETS
Echanges autour de ce thème
Début du jeu 'Monopoly de la Croissance'

<u>Déjeuner</u>
Pris en commun, c'est un moment convivial indispensable à l'échange et au team building.

<u>Après-midi</u>
Après-midi réservée au jeu 'Monopoly de la Croissance'. Chacun est titulaire de cartes de jeu concernant le développement d'affaires et est invité à les présenter dans une mise en situation.
L'occasion de revoir les principales techniques de Marketing.

Cartes de jeux avec éléments techniques marketing

Approche pédagogique

Partage de la stratégie de l'entreprise
Partage des chiffres clés de l'entreprise
Temps d'échanges
Apports théoriques
Moments en commun dans un contexte hors travail : team building

Livrables

Adhésion aux projets de l'entreprise
Journée ludique favorisant les liens, cohésion du groupe
Approfondissement de la connaissance de chacun en Marketing
Partage autour de l'effort de développement
Meilleures performances de l'entreprise

Séminaires 502

Durée : 1 journée

Coût : 2200,00 € ht
Jusqu'à 30 participants

Public : Associés
Managers
Assistants

Client Centric

Le client est-il vraiment au centre des préoccupations de chacun ?

Cette journée met en avant l'importance que doit avoir le client dans tout ce qui est fait dans l'entreprise. Le service rendu est ainsi décrypté par le biais d'exercices et de votes thème par thème pour analyser ensemble les forces et les faiblesses en matière de service client.

Une journée incontournable pour que chacun prenne conscience de l'importance du client et de son rôle propre dans le service à rendre.

Programme

Matinée

Café d'accueil
Introduction de la journée par la direction
Présentation des chiffres clés, de la stratégie et des projets de l'entreprise par la direction
(Une aide pour la réalisation des transparents est apportée par un consultant du cabinet SOMMETS)
Présentation 'Client Centric' par un consultant du cabinet SOMMETS. Cette présentation est interactive et implique les participants. Elle comprend de nombreux exercices destinés à travailler sur les atouts et les faiblesses de l'entreprise de services concernant sa dévotion au client
Echanges autour de ce thème

Vidéo

Déjeuner Pris en commun, c'est un moment convivial indispensable à l'échange et au team building.

Après-midi

Suite de la matinée théorie + exercices.

Approche pédagogique

Partage de la stratégie de l'entreprise
Partage des chiffres clés de l'entreprise
Temps d'échanges
Apports théoriques
Moments en commun dans un contexte hors travail : team building

Séminaires 503

Durée : 1 journée

Coût : 2000,00 € ht
Jusqu'à 30 participants

Public : Associés
Managers
Assistants

Livrables

Adhésion aux projets de l'entreprise
Journée de travail favorisant les échange autour de l'importance du client du point de vue de chacun
Approfondissement de la connaissance de chacun en Marketing
Meilleures performances de l'entreprise

Business Art
(Business & Arts Martiaux)

Une journée, 2 animateurs, un mixte entre arts martiaux et business !

Et si les préceptes du Shorinji Kempo étaient transposables au Business ?

Utilisez les clés de la sagesse des Samouraïs dans votre Business.

Entrainement sur un tatami, tenue adaptée.

Programme

Matinée
Café d'accueil et introduction de la journée par la direction
Présentation des chiffres clés, de la stratégie et des projets de l'entreprise par la direction
Echauffement
Illustration dynamique et participative des 8 chemins du Shorinji Kempo

Déjeuner pris en commun

Après-midi
Etirements et relaxation. Fin de la journée.
Illustration dynamique et participative des 8 chemins du Shorinji Kempo

Vidéo

Business Art		
Business & Shorinji Kempo		
Les 8 chemins Shorinji Kempo	Illustration dynamique et participative	Traduction Business
Vision juste	Notion de distance	Stratégie
Pensée juste	Attaques ciblées	Projet d'Entreprise
Parole juste	Clés d'immobilisation	Communication
Actions justes	Verrouillage des clés	Actions de développement
Vie juste	Importance du partenaire	Equilibre écosystème
Effort juste	Gestion du stress	Equilibre de vie privé et pro
Croyances justes	Choix des ripostes	Plaisir métier et service
Juste détermination	Différentes facettes d'une prise	Chaque affaire est unique

Approche pédagogique

2 animateurs dont Bernard BENSOUSSAN (4ème Dan de Shorinji Kempo)
Approche pratique sur Tatami (prévoir une tenue adaptée)
Les 8 chemins illustrent les valeurs du Shorinji Kempo applicables dans le Business

Livrables

Une vraie journée de cohésion, participative et ludique
Approfondissement de la connaissance de chacun en développement d'affaires

Séminaires 504

Durée : 1 journée

Coût : 3000,00 € ht
Jusqu'à 20 participants

Public : Associés
Managers
Assistants

Tout Savoir

Témoignage : Associé d'un cabinet d'audit et d'expertise comptable

«Nous voulions que chacun participe à l'effort de développement, même si ça n'était pas sur sa fiche de poste initiale»

Index des Formations

Code	ACCUEIL	Durée (h)	Assistant	Manager	Associé	€ ht	€ ht / pers	Best seller	p
Accueil 101	Accueil visiteur	8,00	✓	✓	✓	1 350	68		8
Accueil 102	Accueil visiteur (Pros accueil)	8,00	Professionnels de l'accueil			1 350	68		9
Accueil 103	Accueil téléphonique	8,00	✓			1 350	135		10
Accueil 104	Agencement de cabinet	3,00	Pros de l'accueil		✓	500	100		11
Accueil 105	Se présenter	8,00		✓	✓	1 350	135		12
Accueil 106	Se présenter (Associés)	8,00			✓	1 350	270		13

Code	MARKETING	Durée (h)	Assistant	Manager	Associé	€ ht	€ ht / pers	Best seller	p
Marketing 201	Les outils pour convaincre (aisance corporelle)	8,00	✓	✓	✓	1 350	169		16
Marketing 202	Réussir ses présentations power point (conférence)	3,00		✓	✓	500	50		17
Marketing 203	Promotion nouvelle offre de services	3,00		✓	✓	500	50		17
Marketing 204	Revue des principales actions commerciales	3,00	✓	✓	✓	500	50		18
Marketing 205	Organiser son fichier client	1,00	✓	✓		190	19		18
Marketing 206	Segmenter son marché	1,00		✓	✓	190	19		19
Marketing 207	Etablir son plan de prospection	1,00		✓	✓	190	19		19
Marketing 208	Parler en public / Animer une conférence	8,00		✓	✓	1 350	135		20

Code	VENTE @	Durée (h)	Assistant	Manager	Associé	€ ht	€ ht / pers	Best seller	p
Vente @ 301	Tout ce que doit contenir votre site internet	1,00	✓	✓	✓	250	25		22
Vente @ 302	Créer son profil Viadeo	0,50	✓	✓	✓	90	9		22
Vente @ 303	Rechercher des prospects / clients sur Viadeo	0,50		✓	✓	120	12		23
Vente @ 304	Créer sa page Facebook Pro	0,50			✓	190	19		23
Vente @ 305	Créer et gérer sa Web TV sur YouTube	1,00		✓	✓	250	25		24
Vente @ 306	Trouver des clients avec Internet (10 épisodes)	1,00	✓	✓	✓	0	0		24
Vente @ 307	Marketing Viral & Réseaux Sociaux (vendre sur Internet)	8,00	✓	✓	✓	1 350	135		25

Code	COMMERCIAL	Durée (h)	Assistant	Manager	Associé	€ ht	€ ht / pers	Best seller	p
Commercial 401	Restitution d'une mission	8,00	✓	✓	✓	1 350	90		28
Commercial 402	Détection des besoins	8,00	✓	✓	✓	1 350	90		29
Commercial 403	Vente de missions	8,00	✓	✓	✓	1 500	300		30
Commercial 404	Faire du Conseil (Faire du tableau de bord un outil de Conseil)	8,00		✓	✓	1 350	135		31
Commercial 405	Entraînement à la vente	8,00	✓	✓	✓	1 350	135		32
Commercial 406	Parler prix	8,00		✓	✓	1 350	135		33
Commercial 407	Négocier	8,00			✓	1 350	270		34
Commercial 408	Motiver ses prescripteurs	8,00		✓	✓	1 350	135		35
Commercial 409	Organisation commerciale au sein du cabinet	8,00			✓	1 500	150		36
Commercial 410	S'entraîner au Pitch des Appels d'Offres	8,00			✓	1 350	135		37
Commercial 411	Saisir l'opportunité des Appels d'Offres (CNCC)	16,00			✓	Tarifs CNCC			38

Code	SEMINAIRES	Durée (h)	Assistant	Manager	Associé	€ ht	€ ht / pers	Best seller	p
Seminaires 501	Mon cabinet fait des Affaires	8,00	✓	✓	✓	1 700	57		40
Seminaires 502	Monopoly de la Croissance	8,00	✓	✓	✓	2 200	73		41
Seminaires 503	Client Centric	8,00	✓	✓	✓	2 000	67		42
Seminaires 504	Business Art (2 animateurs)	8,00	✓	✓	✓	3 000	150		43

Parcours de formation

Assistants

Fondamentaux

- ✓Accueil visiteur
- ✓Accueil téléphonique
- ✓Se présenter
- ✓Revue des principales actions C°
- ✓Créer son profil Viadeo

Performances

- ✓Restitution d'une mission
- ✓Détection des besoins
- ✓Trouver des clients avec internet
- ✓Marketing viral & réseaux sociaux

Perfectionnement

- ✓Les outils pour convaincre
- ✓Vente de missions
- ✓Entraînement à la vente

Managers

Fondamentaux

- ✓Accueil visiteur
- ✓Se présenter
- ✓Réussir ses présentations PPT
- ✓Revue des principales actions C°
- ✓Créer son profil Viadeo
- ✓Rechercher des prospects sur Viadeo
- ✓Vente de missions
- ✓Vente d'une mission tableau de bord
- ✓Entraînement à la vente

Performances

- ✓Promotion nouvelle offre
- ✓Organiser son fichier client
- ✓Segmenter son marché
- ✓Etablir son plan de prospection
- ✓Trouver des clients avec internet
- ✓Marketing viral & réseaux sociaux

Perfectionnement

- ✓Parler en public / animer une conf.
- ✓Parler prix
- ✓Motiver ses prescripteurs

Associés

Fondamentaux

- ✓Accueil visiteur
- ✓Se présenter
- ✓Réussir ses présentation PPT
- ✓Revue des principales actions C°
- ✓Parler en public / Animer une conf.
- ✓Créer son profil Viadeo
- ✓Rechercher des prospects sur Viadeo
- ✓Trouver des clients avec Internet
- ✓Marketing viral & réseaux sociaux
- ✓Vente de missions
- ✓Vente d'une mission tableau de bord
- ✓Entraînement à la vente
- ✓Organisation commerciale

Performances

- ✓Agencement de cabinet
- ✓Promotion nouvelle offre
- ✓Segmenter son marché
- ✓Etablir un plan de prospection
- ✓Parler prix
- ✓Tout ce que doit contenir votre site internet
- ✓Créer sa page FacebookPro

Perfectionnement

- ✓Créer et gérer sa WebTV
- ✓Négocier
- ✓Motiver ses prescripteurs
- ✓S'entraîner au Pitch des Appels d'offres
- ✓Saisir l'opportunité des Appels d'offres (CNCC)

Le Cabinet Sommets

Depuis 2005

Dédié aux Entreprises de Services Professionnels (ESP)

Une équipe de consultants indépendants, sélectionnés avec soin pour leurs compétences et leurs qualités humaines, accompagne les ESP dans leur développement d'affaires.

Nous proposons 4 services :

Un consultant SOMMETS intervient chez vous quelques jours par an comme un directeur marketing / vente

Nous vous proposons tous les outils de communication utiles. Du site internet aux évènements.

Les formations se sont imposées à nous. Elles sont indispensables pour s'assurer que le plan d'actions de développement sera bien suivi et épaulé par tous.

Nous mesurons les performances commerciales. Pour cela, nous avons conçu et réalisé un outil accessible en ligne et spécifique aux ESP.

Des clients partout en France et un engagement pour la Croissance

Nous avons des clients dans plus de 25 départements français (cabinets indépendants de 1 à 200 personnes, groupements de cabinets, CNCC, CREF, CSOEC, CROEC, Intec-CNAM, Académies,…). Nos consultants se déplacent sur site et travaillent à distance.

Nous vous accueillons sur cabinet-sommets.com

Vos Formateurs

Depuis plus de 10 ans, le Cabinet SOMMETS fait appel à des formateurs / consultants indépendants. Notre réseau s'étend sur toute la France ainsi qu'à l'étranger. Nous avons sélectionné des formateurs / consultants en qui nous avons toute confiance. Cette exigence dans le choix de nos intervenants est reflétée dans les notes que nos clients et principalement les participants nous attribuent.

Connaissances théoriques

La conception de nos formation fait l'objet de grands soins. Si une grande partie de nos formations s'appuie sur une approche pratique, l'apport en théorie est incontournable.

Nos formateurs / consultants ont tous une solide formation professionnelle et nous travaillons avec eux sur le contenu pédagogique de chaque formation pour en garantir la qualité.

Connaissances pratiques

Les + 5000 heures passées avec nos participants montrent que l'attente principale est l'acquisition de connaissance opérationnelle durant la formation. La réponse que nous apportons est de proposer aux participants de mettre en œuvre, durant la formation, les connaissances théoriques que nous leur apportons.

Nous nous assurons que nos formateurs / consultants aient pour objectif prioritaire de rendre leurs apports concrets pour chaque participant.

Connaissances sectorielles

Nos formateurs / consultants ont été sélectionnés en fonction de leurs connaissances et de leurs expériences professionnelles. Nous veillons à ce qu'ils aient une connaissance du secteur d'activité des participants.

Références

Instances (CNCC, CREF, CEECA, IFEC, Intec, CNAM,…)
Cabinets indépendants Chiffre / Droit (+300 : RL & Associés, Lyon Juriste,….)
Groupements de cabinets Chiffre (Cabex, Synerga, Kreston,…)
Autres entreprises de services

Notre force : une parfaite connaissance des ESP

Des formations spécifiques aux Entreprises de Services Professionnels (ESP)

Les Entreprises de Services Professionnels (ESP) ont ceci de particulier que leur ***premier capital est humain***. Il est indispensable d'avoir une approche spécifique en matière de marketing pour développer ces entreprises dans lesquelles l'Homme tient la place majeure.

Ainsi, toutes nos formations sont centrées sur cette spécificité et insistent sur ***l'implication de chacun dans l'effort de développement***. **Plus de 200 heures de formations disponibles.**

En général, nos clients qui achètent une prestation de conseil opérationnel achètent également une prestation de formation pour l'accompagner. Cela leur permet de ***consolider l'adhésion*** de chacun aux actions de développement et de ***maximiser leur efficience commerciale***.

Enfin, il est important de noter, et nous y apportons une grande attention, que les professionnels travaillant dans les Entreprises de Services Professionnels, n'ont en général ***pas eu beaucoup de formation sur les sujets du Marketing***.

+ 5.000 heures de formations / An

Taux de satisfaction

98%

Evaluation et rapport

Evaluer nos formations est essentiel

L'important est que les participants ***passent une bonne journée*** et soient ***satisfaits*** de la formation qu'ils ont suivie. Cet objectif fondamental est omniprésent lorsque nous concevons et animons nos formations.

Ainsi, nous proposons à tous les participants de nous faire part de leur degré de satisfaction sur un ensemble de critères d'appréciation d'une formation. Au-delà de notre prestation, cela permet de détecter des difficultés concernant le lieu ou le choix du thème.

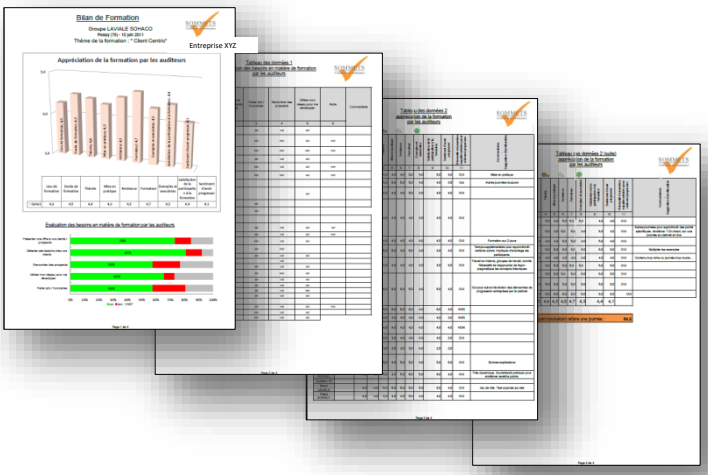
Enfin, nous interrogeons les participants sur leurs ***souhaits*** concernant de ***futures formations***.
Cela permet aux dirigeants de programmer les prochains thèmes et, de notre côté, de travailler sur les thèmes les plus attendus.

Pour assurer une meilleure traçabilité, nous ***scannons les questionnaires*** de satisfaction.
En revanche, ils ne sont pas communiqués aux dirigeants pour permettre une plus libre expression.

Nous remettons un rapport de formation aux dirigeants.

Après chaque formation, nous compilons les résultats des questionnaires de satisfaction et remettons un ***rapport complet aux dirigeants***. Cela leur permet d'une part de prendre connaissance du ressenti des participants et, d'autre part, de communiquer en interne sur la formation.

Très souvent, notamment lors des journées de formation, notre rapport vient en annexe du mail de remerciements pour la participation de chacun.



Nous rendons compte de notre intervention à nos clients avec le rapport de formation

Modalités

Réserver votre formation

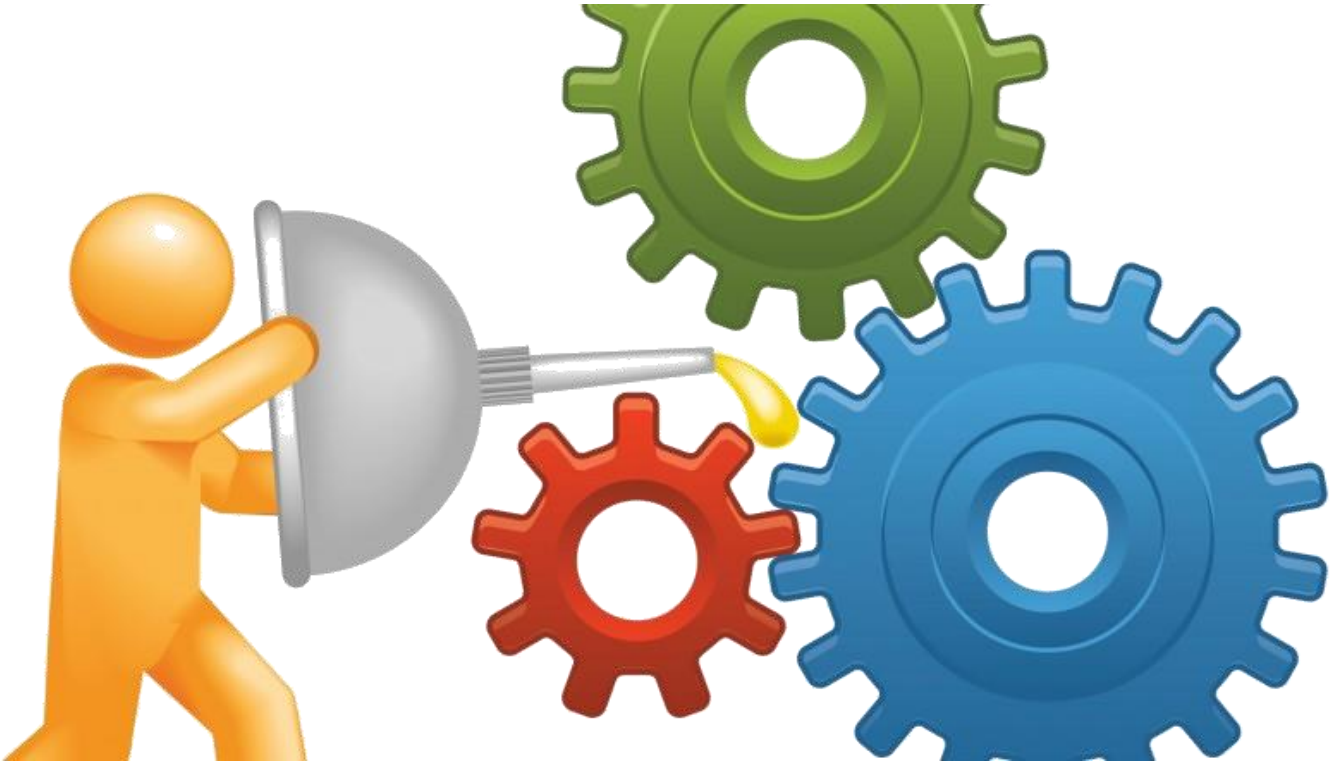
Vous pouvez nous transmettre le bon de commande présent en fin de catalogue par email ou par courrier. Vous pouvez également nous contacter directement (contacts@sommets.biz).

Nous convenons ensemble d'une date et validons le sujet choisi. Le formateur prend ensuite contact avec vous pour caler les détails.

Nos formateurs se déplacent **partout en France**.

Paiement de la formation

Le paiement des factures des formations est du à réception de celles-ci.
Outre le coût de la formation, sont facturés les frais de déplacement, d'hébergement et de restauration.
Les frais sont refacturés au réel selon les critères :
Déplacement : Train (1ère), Avion (Business), Voiture
Hébergement : 3 étoiles
Restauration : Restaurant moyenne gamme selon disponibilités



Contact

Contacts@sommets.biz

06 25 73 73 53

Cabinet SOMMETS
Tour Oxygène
10 – 12 Bv Vivier Merle
69393 Lyon Cedex 03

SARL 10 K€ RCS Lyon 494 492 960

Nous sommes à votre disposition

Bon de commande

Cabinet, Entreprise, Groupement *(rayer les mentions inutiles)* *Prénom NOM du contact*

Téléphone du contact *Email du contact*

Pack / Formation souhaitée *Code formation*

Nombre de participants *Assistants* *Managers* *Associés* *Autres*

Date / période souhaitée

Adresse de la formation

Commentaires

Signature, date et cachet

Merci de nous renvoyer ce bon de commande à votre convenance à :
contacts@sommets.biz
ou
Cabinet SOMMETS Tour Oxygène 10-12 bv Vivier Merle 69393 LYON Cedex 03

www.cabinet-sommets.com