

Accélérateur de développement

formation - coaching - accompagnement - conseil RH -
conseil marketing/communication - convention



Les formations
interentreprises



Les indispensables de la
prescription

Nouveau :
Le Training Camp'
Prescription

Formation en Inter Entreprise Prescription Commerciale

« Réussir ses entretiens avec les
prescripteurs »

Un plan de formation
Complet – Ludique – Concret



*pour gagner en impact et en efficacité
dans vos relations Prescripteur*



JP TRICARD Conseil SAS au
capital de 201000 euros – siren
389288077- n°activité
11754843375 - 30 rue de
Londres, 75009 Paris – tel 01 55
50 44 40 – www.jptricard.com

VLC 01 2022

Renforcez votre capacité à convaincre un Prescripteur !

Vous souhaitez :

- Vous sentir plus à l'aise dans votre approche avec les prescripteurs
- Accroître l'intérêt des prescripteurs pour votre offre
- Adaptez votre approche aux nouveaux outils de communication

Nous vous proposons :

Un parcours de formation complet et évolutif

- Augmenter votre capacité à impacter vos interlocuteurs en prescription



Renforcez votre capacité à convaincre un Prescripteur !

Les Points Forts de la Formation

Participation d'un Architecte
Profitez de son expertise pour
enrichir votre approche
Bénéficiez de son retour très
direct pour alimenter vos outils



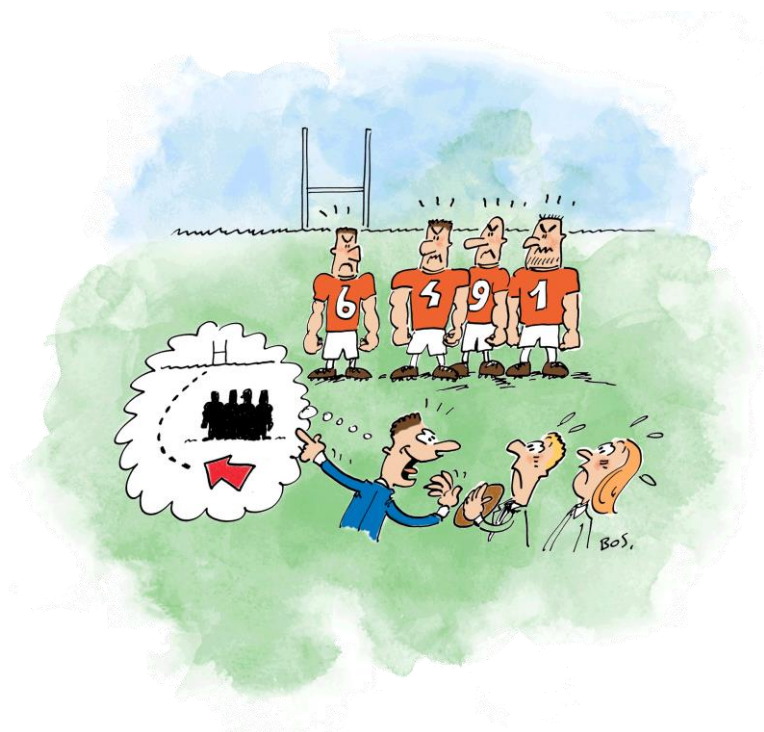
Entraînement intensif
Des exercices et des mises en
situation pour multiplier les
possibilités d'améliorer votre
démarche

Suivi post-formation
Un accompagnement à distance pour vous accompagner
dans votre plan d'actions

Renforcez votre capacité à convaincre un Prescripteur !

Les Objectifs de la Formation

- ▶ **Identifier** les leviers pour convaincre en entretien de prescription
- ▶ **Faire évoluer** le déroulement de ses entretiens de façon à mieux interagir avec ses interlocuteurs
- ▶ **Alimenter** son discours commercial pour impacter au mieux ses interlocuteurs
- ▶ **Compléter** ses outils pour renforcer l'efficacité de la démarche



Renforcez votre capacité à convaincre un Prescripteur !

Le Programme de la Formation

Déroulement

Petit groupe : 8 personnes pour un maximum d'interactions

Durée : 16h de formation en présentiel + 2h en distantiel

Avant la formation : Diagnostic de votre démarche

Pendant le formation : 2 jours intensifs en résidentiel, pour s'immerger et partager

Post-formation : Un suivi des objectifs définis à l'issue de la formation

visio individuelle avec le formateur

E-learning pour valider les acquis

Contenu

1 - Les Enjeux de la démarche :

Portrait et attentes des interlocuteurs
Les objectifs qualitatifs à atteindre
L'impact du digital dans l'évolution de la relation

2 - La prise de rendez-vous :

Le Pitch pour retenir l'intérêt

3 - La structure de l'entretien :

L'ordre logique pour convaincre
Piloter l'entretien efficacement

4 - L'argumentation de la proposition de valeur :

Challenger son discours pour donner envie
Challenger ses outils pour capter l'attention

5 - Garder la main sur la conclusion

Renforcez votre capacité à convaincre un Prescripteur !

Modalités de mise en œuvre

Dates

Session 1 : les 13 et 14 avril 2022
Session 2 : les 6 et 7 juillet 2022
Session 3 : les 14 et 15 décembre 2022

Tarif

Pour l'ensemble du plan de formation : **1 850 euros HT**
Forfait frais de séminaire résidentiel : 350 euros HT

Profil du formateur

Consultant formateur senior spécialisés
dans l'approche de prescription

Profil des intervenants

Manager commercial : 15 ans d'expérience en prescription
Architecte : 30 ans d'expérience dans les projets de construction

Renforcez votre capacité à convaincre un Prescripteur !

Modalités de mise en œuvre

Public concerné

Prescripteur, commercial assurant également un rôle de prescripteur, Responsable de prescription, responsable marketing / communication

Conditions de réussite

Assiduité du stagiaire, participation active aux exercices de la formation et réalisation du travaux individuels demandés tout au long de la formation

Evaluation

Evaluation des compétences acquises se fait via les exercices et le e-learning mis en place après la formation
A l'issue de la formation les participants reçoivent une attestation

Outils Pédagogiques

Support de formation
Exercices
Etudes de cas
Mises en situation débriefées

Prérequis

Assurer des rendez-vous avec des prescripteurs (maître d'ouvrage, architectes, bureau d'études,...)

Accès à la formation

Nous consulter pour obtenir dates, lieux et disponibilités.
Pour tout besoin d'aménagement spécifique pour des personnes en situation de handicap merci de nous contacter au 01 55 50 44 42
. Les sessions en distanciel se feront via l'outil Teams, avec l'appui de la plateforme de travail Klaxoon

Inscription à la formation

L'inscription est réputée acquise lorsque l'entreprise et/ou le participant retourne le bulletin d'inscription signé avec versement du coût de la formation ou accord de prise en charge du fonds de formation si demande de subrogation
Les délais d'accès à l'action : possibilité de s'inscrire jusqu'à 10 jours avant.
Envoi de la convocation et du plan d'accès environ 1 semaine avant le début de la formation

Notre Vocation

Depuis 1979, la mission de Jean-Pierre TRICARD Conseil est de **vous accompagner dans la concrétisation du projet de développement** de votre entreprise

Notre Ancrage

Portés par l'obsession de la **culture client**, convaincus que le **savoir-être** est la 1^{ère} source de réussite, issus d'une **culture terrain**, inspirés par le bon sens, soucieux d'efficacité dans les approches, animés par l'**enthousiasme**, en recherche de responsabilisation et d'autonomie, Nous mettons **notre énergie et nos savoir-faire aux côtés des hommes pour aider à leur réussite**



Notre Valeur Ajoutée



Accélérateur
de Réflexion



Accélérateur
de Décision



Accélérateur
de Déploiement

Nos Activités

Le Projet de développement commercial de l'entreprise au cœur de notre expertise

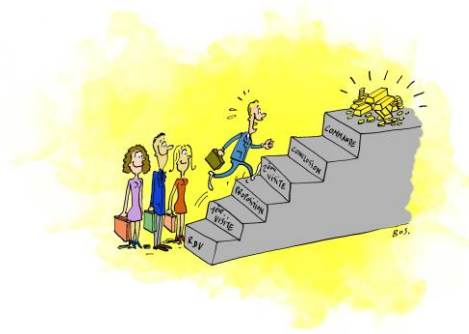
Synthèse de l'analyse commerciale
Formulation du Projet d'entreprise
Construction de la démarche et des outils de pilotage
Coordination du déploiement

COGITER



Animation de convention
Formation inter et intra entreprises
Accompagnement individuel
Ingénierie pédagogique

METTRE EN MOUVEMENT



Méthodologie d'évaluation
Recrutement
Identification de potentiel
Définition d'un référentiel de compétences

DÉCELER



Analyse et diagnostic du positionnement client
Plan d'actions et outils de communication externe
Solutions de communication interne

FAIRE BRILLER



Savoir-faire spécifique

Maîtrise de l'activité de prescription :

- Mise en œuvre de l'activité par les prescripteurs
- Pilotage de l'activité par les responsables de l'activité de prescription
- Positionnement stratégique dans la chaîne de valeur de l'entreprise

Travail sur les différents savoir-faire liés à la prescription

- Industriels de la construction (gros œuvre, second œuvre)
- Entreprises avec différentes configurations de prescription (équipe commerciale mixte, équipe dédiée, rattachement au marketing, de une à 10 personnes)
- Connaissance des cibles de l'activité de prescription (Promoteurs, BE,...)
- Autres domaines dans lesquels se retrouve l'activité de prescription (domaine médical, informatique,...)

Accompagnements menés dans des contextes très différents

- Mise en phase avec la stratégie marketing / communication
- Formulation des messages
- Adaptation des outils et supports de présentation
- Définition de la proposition de valeur en fonction du public visé / de l'auditoire
- Media training pour des présentations performantes

Mise en place des outils marketing et communication

- Formation / Accompagnement
- Conseil
- Construction des outils de la démarche
- Recrutement / Evaluation

Réalisation de missions de natures différentes

- 15 ans d'expérience opérationnelle de la prescription et de son management
- Modélisation des facteurs clés de succès de la prescription
- 15 ans de déploiement des modules de formation JP TRICARD adaptés à la démarche de prescription

Nos Expertises pour vous accompagner