



CONGRÈS **2016** | 15-16 SEPTEMBRE



Gérard Vallée, associé
B2B Talents inc.
Développement des affaires

Atelier F: Valeur client des services professionnels

Déroulement

- Les incontournables du développement des affaires
- Discussion: quelle valeur ajoutez-vous?
- L'offre de service
- Conclure, avec conviction et fierté!

Les incontournables du développement des affaires de services professionnels

- Expertises
- Valeur
- Cibles
- Plan de match
- Offres de service, présentations
- Savoir-être: 12 comportements-clés
- Livrer
- Facturer
- Relancer

Quelle valeur ajoutez-vous? (exemples)

(quantifier? Qualifier?)

- Augmenter les rendements de façon...
- Élargir le potentiel de marché...
- Optimiser les coûts par...
- Mieux gérer les ennemis des cultures par...
- Améliorer la gestion de l'entreposage...

Quelle valeur ajoutez-vous? (exemples)

(quantifier? Qualifier?)

- Exercer un meilleur contrôle des coûts d'intrant...
- Développer de nouvelles applications permettant de...
- Améliorer la gestion des récoltes par...
- Diminuer/contrôler les maladies par...
- Diversifier les produits, répartir les risques, etc.

Groupes de discussion

- Composition des tables
- Responsable et secrétaire
- Discussion: 30 minutes
- Plénière: 25 minutes
- Suivi

Conclure, avec conviction et fierté!

- Expertises
- Valeur ajoutée
- Ordre professionnel
- Une attitude d'affaire

Le développement des affaires: une attitude d'affaires!

- Expertises
- Valeur
- Cibles
- Plan de match
- Offres de service, présentations
- Savoir-être: 12 comportements-clés
- Livrer
- Facturer
- Relancer

Merci!

12 comportements-clés

- Connaissance du client
- Plan de match
- Travail d'équipe
- Relations d'affaires
- Valeur ajoutée
- Réseautage
- Écoute
- Suivis
- Persévérance
- Pro-activité
- Des « closings »
- Outils