



# Construire une solution sur mesure

*"Bien écouter, c'est presque répondre"*

Pierre Carlet de Chamblain de Marivaux

Que vous soyez commercial, consultant, marqueteur ou chef de projet, l'une de vos missions premières est de développer et proposer à votre client une solution adaptée à ses besoins propres. Or, si nos acheteurs apprécient le « sur mesure », le concevoir et le commercialiser est une mission complexe.

Nous vous proposons de devenir le temps de cette formation **designer d'espace et styliste dans un bureau de style** pour apprendre à :

- Mieux questionner et appréhender les attentes d'un client
- Développer une réponse adaptée aux besoins client et aux moyens de votre structure
- Attirer l'attention sur votre offre par sa pertinence et son originalité

*A vos tablettes et soyez créatifs.*

# Programme de formation

## 1. Bien comprendre le besoin du client

- Qu'est ce qu'une véritable offre sur mesure ?
- De l'écoute active des attentes du client
- Comment cerner les besoins : de l'efficacité de la phase de découverte et de vos questionnements
- Analyser les types de clients et comprendre leurs comportements d'acheteurs

***Atelier : travailler une photographie en fonction des desideratas d'un client***



## 2. Concevoir une offre adaptée aux attentes du client

- Comprendre les fondamentaux du marketing : savoir s'adapter à sa cible commerciale
- Définir sa stratégie commerciale et son prix en lien avec la valeur client
- Confronter et mobiliser sa connaissance du marché et sa créativité
- Techniques pour positionner sa solution et se différencier des autres
- Savoir se remettre en question et se renouveler

***Atelier designer d'espace : préparer votre offre « Sur mesure »***

## 3. Présenter efficacement votre solution et mettre en valeur vos facteurs de différenciation

- Comment mettre en avant la création de valeur pour vos clients ?
- Bonnes pratiques écrites et orales pour présenter une offre commerciale
- Bien gérer sa relation client au quotidien et la pérenniser : cycle de la relation client et ellipse d'O'hara

***Atelier bureau de style :  
Proposer une nouvelle customisation  
à votre client***



### **Informations pratiques :**

Durée : 2 jours soit 14 heures

Lieu :

Dates :

Nombre de stagiaires : 10