



Décrocher un contrat...

PUBLIC	Tous les diététiciens libéraux souhaitant dynamiser leur activité de consultation, de formation, de conseil...
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> • Permettre au diététicien d'acquérir une méthodologie de l'entretien de vente pour décrocher un contrat. • Savoir mener un entretien pour définir le contenu de la mission • Savoir analyser la demande de son client • Savoir faire une proposition commerciale écrite • Savoir soumettre et faire accepter cette proposition • Savoir rédiger l'accord, le contrat d'intervention ...
CONTENUS	<ul style="list-style-type: none"> ○ Faire le point sur sa pratique professionnelle, de ses relations clients ○ Démarcher, prospector et trouver des clients ○ L'entretien de vente pour le diététicien <ul style="list-style-type: none"> ○ Se présenter ○ Recueillir les informations nécessaires à la compréhension de la demande ○ Suggérer des idées d'actions ○ Rédiger la proposition commerciale ○ Techniques d'élaboration ○ Devis chiffré : que prendre en compte ○ Présenter la proposition au client et emporter la vente : signature du bon de commande
MÉTHODES	<ul style="list-style-type: none"> • Echanges, discussions, apports théoriques. • Mise en situation, jeux de rôles, études de cas. • Utilisation du professionnalisme de chacun.
DURÉE	1 jour
ANIMATEURS	Les diététicien(ne)s de l'association DIADÉMIA