

Intermédiaires, améliorez votre démarche commerciale
(Plus de mandats, exclusivité, front fees...)

Journée 1

1. Les comportements efficaces

Influencer ses interlocuteurs
Les vrais centres d'intérêt d'un cédant
Un peu d'EPO pour réussir...

2. L'argumentaire de vente gagnant

Pourquoi se faire accompagner par un intermédiaire ?
Pourquoi donner une exclusivité ?
Pourquoi payer des fronts fees ?
Pourquoi signer avec moi ?

3. Comprendre les motivations subjectives du Chef d'entreprise

Pourquoi signera-t-il (ou pas) ?
La méthode du SONCAS
Poser les bonnes questions pour comprendre le profil de mon interlocuteur

4. Répondre aux objections, telles que :

- je ne veux pas donner d'exclusivité pour me donner un maximum de chance de trouver l'acheteur,
- je ne souhaite pas faire de chèque en blanc à l'intermédiaire,
- un autre intermédiaire me propose une valorisation plus élevée,
- mon expert comptable peut m'aider dans cette opération,
- j'ai déjà eu affaire à un intermédiaire avec qui cela s'est mal passé,
- les agences immobilières ne se rémunèrent qu'à la vente du bien...

➤ Applications à travers des études de cas concrets.

OBJECTIFS – PRE REQUIS – PUBLIC VISE

Objectifs

Acquérir et développer ses compétences en qualité de professionnels de fusions-acquisitions ;
Augmenter significativement le nombre de mandats et accélérer leur signature.

Pré-Requis

Connaissances générales du monde de l'entreprise.

Public visé

Intermédiaires.

LE FORMATEUR :

M. Franck FISZEL – Fondateur de COACH Europ – a une forte expertise de ventes, réseaux et management. Coach de dirigeants, il est également formateur.

Suite à ses expériences de management et de membre de comités de direction dans divers groupes internationaux – secteurs Services et Produits – il a mis en place des réseaux de distributeurs puis des réseaux de chefs d'entreprises. Aujourd'hui encore, il est membre actif dans un grand nombre de ces réseaux tels que les DCF, la CGPME, le réseau Entreprendre, le Club Cap Avenir dont il est le fondateur.

DUREE DE LA SESSION :

7 heures (une journée).

LIEU DE FORMATION :

FUSACQ – 27 rue Taitbout 75009 Paris