



## Bien vendre les e-services du cabinet aux clients !

La Stratégie CLOUD du cabinet est élaborée, les nouvelles offres et le plan Marketing sont prêts et les équipes motivées ! Reste à s'approprier le **discours à tenir aux clients**.

Avec des **mots simples et un enthousiasme convaincant**, les collaborateurs vont donner envie aux clients d'utiliser les nouveaux services CLOUD du cabinet.

Le but du séminaire est que les collaborateurs se sentent à l'aise pour présenter les e-services en intégrant bien les avantages pour leurs clients... et eux-mêmes !

---

**Objectif** : donner des « clés » pour bien présenter les **nouveaux e services** et atteindre ses objectifs (qualitatifs et quantitatifs)

**Public** : Associés, Chefs de missions, collaborateurs

**Durée** : 1 journée

# CONTENU

1. **Les solutions CLOUD** ou comment **fidéliser** la clientèle, trouver des **nouveaux clients**, vendre des nouveaux services.

2. **Bien connaître ses clients, son offre** (qui répond aux attentes des clients), **les tarifs**

3. **S'approprier le Plan d'actions commerciales** : les moyens en interne, Marketing et Communication - argumentaires pour les collaborateurs et les clients, supports de présentation (sur Tablettes, Smartphones), Newsletters, organisation d'évènements, phoning,

4. **L'approche clients** : comment donner envie aux clients en quelques mots !  
Les astuces pour bien présenter les services, l'écoute, le rebond.

5. **Le lancement des nouvelles offres** : comment en faire une **FÊTE !**  
Organisation de PDJ de présentation. Objectif : que 100% des participants disent « quand commençons-nous ? »  
VIDÉOS, Sites Web, APPLIS, Réseaux sociaux,

6. **Fidéliser ses clients** : Plan de fidélisation. L'assistance et le conseil. Les évènements

7. **Le suivi continu** : les outils de mesure (objectifs atteints selon le calendrier ?), enquêtes de satisfaction, remontées d'informations des équipes, des clients.  
**Et actions !**