



NE SOYEZ JAMAIS MAL PRI\$

Un atelier-conférence de Sylvain Boudreau



Aujourd'hui, un des grands défis auquel vos employés doivent faire face est d'accepter vos prix. La concurrence étant féroce et le marché plus difficile, les clients ne tiennent souvent compte que du prix; ce qui est une erreur! La fidélisation de la clientèle passe par trois éléments : un bon produit et un excellent service qui répondent aux attentes des clients ainsi qu'un juste prix. Ce dernier n'est qu'une partie de l'équation. C'est donc à vous de les convaincre de payer votre prix.

Ayez un prix juste et profitable... et soyez-en fier!

Durant cet atelier-conférence d'une demi-journée, vous apprendrez à mettre en pratique tous les concepts énoncés lors de la conférence et nous les adapterons à vos produits, vos services, votre entreprise et votre réalité.

Cet atelier donne 3 UFC (unités de formation continue)
à la Chambre de l'assurance de dommages

Les concepts clés :

- Qu'est-ce qu'un prix?
- Quelle est la différence entre un prix et un budget?
- Qui doit accepter vos prix en premier?
- Comment être convaincu et convainquant?
- Pourquoi faire du profit est si important?
- Comment augmenter la facture moyenne? ... au grand plaisir du client

« Nous avons adoré l'atelier Ne soyez jamais mal pri\$ qui nous a permis d'améliorer notre confiance pour la vente de produits ou services, en plus de nous ramener à l'avant plan la relation primordiale de la qualité versus le prix. »

Alain Maranda
Directeur, Henry Schein Canada

QUELQUES CHIFFRES QUI EN DISENT LONG!



+ DE 2700

conférences présentées
à travers le pays!



+ DE 500

villes visitées
à travers le pays!