



NE SOYEZ JAMAIS MAL PRI\$

Une 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!

Transformez cette conférence en un atelier d'une demi-journée et obtenez 3 UFC (unités de formation continue) **à la Chambre de l'assurance de dommages.** En plus nous adapterons cet atelier à votre réalité et selon vos besoins.

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**

« Près de 200 clients ont assisté depuis deux ans aux conférences de Sylvain, Le Moi Inc. et Ne Soyez Jamais Mal Pri\$. Je peux vous confirmer que notre organisation n'a jamais connu un aussi grand succès avec un conférencier. »

Jacques Dugal
Directeur des ventes, le Groupe Master

QUELQUES CHIFFRES QUI EN DISENT LONG!



+ DE 2700

conférences présentées
à travers le pays!



+ DE 500

villes visitées
à travers le pays!