



PLAN DE FORMATION

THEME : PRATIQUE ET DEVELOPPEMENT DES HONORAIRES : Valoriser son conseil par sa facturation !

OBJECTIFS :

Cette formation s'articule à partir des trois principes de Léonard de Vinci. Il faut savoir d'abord réduire sa proposition a minima (principe d'économie), puis tout faire pour accélérer la pertinence d'une solution avec tous les outils patrimoniaux existants (principe d'optimisation) et enfin savoir s'entourer de garanties de succès durables (principe de précaution).

CONTENU PEDAGOGIQUE :

1 jour

- **Le principe d'économie**

Un produit est un service à rendre ...le conseil n'a de valeur que facturé.

Le CGPI peut conseiller dans le cadre de son suivi sans aucune facturation : avantages et inconvénients

Des profils de clients différents à servir (le méta-programme : Aller Vers et Investissement / S'éloigner de et Coût) : des opportunités de facturation

- **Le principe d'optimisation**

Contenu du conseil en flat (audit ponctuel) et par abonnement.

Les profils de la clientèle comme effet de levier : décideur, gestionnaire, fédérateur, novateur

Approche et sensibilisation du client quant aux conseils facturés : matrice de prise de décision

Présentation de l'offre : comparaison de stratégies à partir de trois options

Encouragement au conseil source de retour sur investissement (ROI) rapide : quelques idées

Travail sur les notions concrètes de coût, d'investissement, de prix et de valeur d'un conseil (base du traitement de l'objection des frais supplémentaires).

- **Le principe de précaution**

La Responsabilité Civile Professionnelle en adéquation.

Le contenu de la lettre de mission et la transparence (qui fait quoi et à quel prix).

Une approche pour proposer la facturation d'un conseil à un client qui jusqu'alors n'a jamais payé...