

PROPOSER UN CONTRAT DE MAINTENANCE

(4 heures)

Ce que vous allez apprendre :

- Comment bien séparer les notions de **service** et de **maintenance**
- Comment présenter toutes les offres à votre client et **obtenir la signature du client**
- Comment vous **faire payer d'avance** des prestations. *(En fonction de vos tarifs vous pouvez récupérer jusqu'à 1900€ dès la signature !)*
- Comment **améliorer vos chances** de faire accepter votre devis même s'il est 25% plus cher que la concurrence
- Comment vous démarquer de la concurrence et **séduire l'architecte** décisionnaire
- Comment ce document peut vous **protéger** et vous **couvrir** en cas de problème avec une installation chez le client
- Comment vous **faire payer** pour les mêmes tâches que vous faisiez gratuitement auparavant et que cela soit parfaitement **normal et accepté par le client**
- Comment présenter le contrat de maintenance à vos **anciens clients**

À l'issue de cette formation vous disposerez d'un **contrat de maintenance personnalisé** prêt à imprimer et à présenter à vos clients en même temps que votre devis.

Cette formation contient :

- 3 fichiers au format Word et 1 Excel:
 - Le contrat de maintenance de 7 pages seulement déjà rédigé à 95% et à compléter avec vos propres informations
 - Le texte à inclure dans chaque devis
 - La lettre type déjà rédigée à envoyer à vos anciens clients qui ne bénéficient pas encore de votre contrat de maintenance
 - La feuille excel de calcul de la trésorerie annuelle et récurrente

En bonus vous aurez droit à :

- un groupe privé Facebook / WhatsApp
- des mises à jour en fonction des meilleurs retours des utilisateurs
- 1h de débriefing, questions, réponses pour finaliser ensemble votre contrat de service et de maintenance