



AGENDA







- Elevator pitch
- Traitement des objections
- Utilisation map & match
- Tarification : qu'est ce que je vends et comment je le vends?



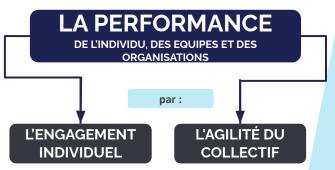


Elevator pitch

2 piliers:



pour optimiser:



Exemple:





"map & match est une solution innovante de management des équipes pour optimiser et dynamiser la performance collective.

L'algorithme map & match révèle les talents innés de chaque collaborateur et la façon de les mettre au mieux au service de son équipe et des enjeux de l'entreprise."



 la suite doit être adaptée au contexte



La création de valeur map & match

Nos clients

- Contexte d'entrée de nos clients

37% Prise de poste/levée de fonds

25% Transformation des organisations

23% Optimisation de la performance

- Leur utilisation en interne

37%
Accompagner
la performance
des équipes

27%
Teambuilding
(séminaire
annuel)

22%
Recrutement
Mobilité

17% Recrutement
& équipe

8% Conduite du
changement

Décideurs

54% PDG

22% Manager de BU

17% DRH Votre utilisation



https://forms.gle/Q4MbR5ix8AgEoFj97



Faire face aux réticences et objections

Tour de table:

Les objections rencontrées et comment y répondre

Exemples

	"J'ai déjà le MBTI"	"Map & match est complémentaire et s'inscrit dans une logique d'appétence et non de préférence psychologique"
	"c'est trop tôt je viens de prendre mon poste"	"Justement map & match va vous faire gagner du temps sur la connaissance de votre équipe"
	"Je n'ai pas de RH piloter le projet map & match"	"Map & match n'est pas une solution RH mais un outil managérial"



Des résultats mesurés et témoignés par nos clients L'avant / après map & match

+30% d'engagement

Great Place To Work

Mesuré par l'amélioration des ratios **GPTW**

30% de gain de temps sur le run du projet

Mesuré par un client : "map & match accélère la découverte de l'équipe et lui permet de rentrer en mode run plus rapidement et plus efficacement"

Plus de performance

- Réduction du turnover par 3
- Améliorations constatées des résultats (CA/Productivité)
- 75% de réduction d'erreur lors du recrutement

CAS CLIENT



« C'est très puissant, pour libérer le potentiel de l'entreprise et concilier, plaisir, collaboration et performance. map & match c'est mieux se connaître, mieux connaître les autres pour réussir ensemble »

Maxime Didier. CEO Comdata Monde

«. C'est un outil positif, rationnel et très original. La plateforme est une porte ouverte sur un monde que les autres outils n'offrent absolument pas. Depuis, je n'ai jamais cessé de l'utiliser! » Nicolas d'Hueppe CEO Alchimie



« map & match a permis d'accélérer notre transformation en mettant en avant la contribution 'naturelle' de chacun, au-delà de ses compétences techniques et fonctionnelles. »

Alexandre Lechenne. CEO Globaz « Un excellent workshop collectif mettant à profit l'approche map & match en travaillant sur nos préférences professionnelles, en concevant des profils individuels et des profils d'équipe. Je recommande! »

Béatrice Le Terrec. DRH BNP Lease



Tarification

Tour de table :

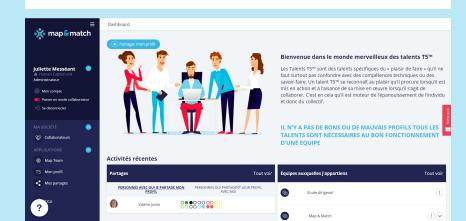
Grille tarifaire

Vous avez la possibilité de vendre à vos clients en compléments de vos prestations :

- T5™ individuel ou T5™ complet
- Conseil : à partir de 25 profils chez un même client → ouvrir un accès plateforme à son client ?

Point d'attention : la visibilité du client est limitée sans un abonnement accès plateforme.

→ "Passer en mode collaborateur"





Prochains coffee partenaires

A vos agendas pour ne pas rater ces moments d'échange uniques!

AMÉLIORER LES RECRUTEMENTS GRÂCE À map & match	14 octobre de 13h45 à 15h
PRÉVENIR LE BURN OUT DU MANAGER AVEC map & match	18 novembre de 13h45 à 15h
DÉCOUVRIR LA NOUVELLE PLATEFORME map & match	9 décembre de 13h45 à 15h

