

OPTIMISER COMMERCIALEMENT SON ENTREPRISE

Module 1 : Lancer son entreprise

Contexte

Lors de tout démarrage d'entreprise, avant de pouvoir vivre de son activité, il va falloir trouver des clients. Pour cela certaines règles sont à respecter pour être le plus efficient possible dans ce domaine commercial. Préparer les bons documents (attractifs) avoir le bon discours (vulgarisé et donnant envie), rencontrer les bons prospects (intéressés), savoir utiliser son réseau (LinkedIn ou physique).

Objectifs

A l'issue de cette prestation le participant est en confiance pour lancer son activité. Il aura quelques bases en vente de ses services.

Capacités ou compétences professionnelles visées

Comprendre le fonctionnement commercial de son équipe
Réussir son lancement
Pouvoir exposer et rendre concret ses offres

Publics visés

Tout entrepreneur ou futur entrepreneur du secteur de la Maîtrise d'œuvre (architectes, ingénieurs, urbanistes, économistes, etc.).

Prérequis

Avoir une idée claire de la clientèle que l'on veut toucher et des offres que l'on veut proposer
L'apport d'un ordinateur portable est souhaitable pour pouvoir travailler sur des cas concrets propres à chacun.

Durée : 1 ½ journée (4 heures de formation)

Intervenant : Roland THIMONIER, Consultant Sénior, Spécialiste conseil en développement commerciale pour dirigeants et créateurs de TPE/PME, Gérant du Cabinet Yaka-Conseil

Modalités pédagogiques

Groupe de 5 à 10 stagiaires, formation en présentiel, salle de formation équipée (vidéoprojecteur, écran, paperboard, connexion wifi à internet). Formation très interactive, avec de nombreux exercices et résolution de cas concret. Traitement de cas particuliers évoqués par les stagiaires et qui peuvent intéresser l'ensemble du groupe. Support pédagogique remis aux participants sous format numérique à l'issue de la formation.

Modalités de suivi et d'appréciation

Feuilles d'émargement par ½ journée de formation permettant de suivre l'assiduité des stagiaires.
Questionnaire de satisfaction.
Attestation individuelle de fin de formation.

Modalités d'évaluation

Pas d'évaluation

Dates : 10 MAI 2023

Tarifs : 280 € HT (TVA à 20%)

Possibilité de prise en charge (OPCO EP, FIF-PL, AGEFICE, ATLAS, AKTO, AFDAS, AIF POLE EMPLOI, etc.)

Lieu de formation

Les Récollets
150 rue du faubourg St Martin
75010 PARIS

Détail du programme : OPTIMISER COMMERCIALEMENT SON ENTREPRISE

Horaires : 9h – 13h

Heures indicatives : Les participants sont invités à ne pas quitter la salle avant la fin de la séance

Module 1 JE ME LANCE

- Quand : Le bon moment pour se lancer
- Quoi : Les documents qu'il faut avoir préparés
- Comment : préparer sa prospection
- Comment : préparer sa vente
- Comment : utiliser son réseau