

## OPTIMISER COMMERCIALEMENT SON ENTREPRISE

### Module 2 : Définir sa stratégie commerciale et ses prospects

#### 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 efficace possible dans ce domaine commercial. Avoir une stratégie clients claire (persona) rencontrer les bons prospects (intéressés), au bon moment et avec le bon message.

#### Objectifs

A l'issue de cette prestation le participant est plus efficace dans sa stratégie clients (affûtée), le choix de ses prospects et le discours à leur tenir.

#### Capacités ou compétences professionnelles visées

Savoir cibler au mieux ses prospects  
Être conscient du but à atteindre pour chacun des prospects  
Avoir une stratégie client pérenne et évolutive

#### Publics visés

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

#### Prérequis

Être en capacité d'analyser sa clientèle actuelle  
Bien connaître son environnement et sa concurrence

L'apport d'un ordinateur portable est souhaitable pour pouvoir travailler sur des cas concrets propres à chacun.

#### Durée : 2 ½ journées (8 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'émergence 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 : 24 MAI ET 7 JUIN 2023

#### Tarifs : 560 € (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 2 - 1<sup>ère</sup> demi-journée MA STRATEGIE CLIENTS

- Je me présente
- Réfléchi à mes clients
- J'élabore ma Stratégie
- Je maîtrise mes prix
- Je me positionne
- J'adapte mes discours

### Module 2 – 2<sup>ème</sup> demi-journée MON CHOIX DE PROSPECTS

- Qui m'apporte du CA ?
- Mes 3 interlocuteurs
- Courrier à tous mes contacts
- Suite à donner au courrier
- Planning réseau
- Saisir et créer des opportunités
- Rencontrer ses prospects : prise de contact