

OPTIMISER COMMERCIALEMENT SON ENTREPRISE

Module 3 : Optimiser ses ventes et augmenter son CA

Contexte

Plus de ventes = plus de CA. Pour cela certaines règles sont à respecter pour être le plus efficace possible dans ce domaine commercial. Préparer les bons documents, avoir le bon discours, rencontrer les bons prospects, savoir utiliser son réseau, faire les bonnes propositions, établir des devis attractifs et savoir défendre son prix.

Objectifs

A l'issue de cette prestation le participant est plus efficace dans la vente de ses services de par la clarté et la maîtrise de son offre, la conviction de ses propos et les techniques de ventes et de communication.

Capacités ou compétences professionnelles visées

Savoir vulgariser son discours pour le rendre accessible et accrocheur
Être à l'aise pour parler argent et justifier son prix
Pouvoir exposer et rendre concret une idée afin de faciliter la commande

Publics visés

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

Prérequis

Bien connaître l'entreprise
Bien connaître la 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'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 : 14 JUIN ET 28 JUIN 2023

Tarifs : 560 € 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 3 - 1^{ère} demi-journée J'OPTIMISE MA VENTE

- Qu'est-ce que la vente ?
- Les 3 phases de la vente
- Découverte
- Confirmation
- Propositions
- Devis et relance du devis

Module 3 - 2^{ème} demi-journée J'AUGMENTE MON CA

- Décomposition de mon CA
- Répartition de mon CA par produits
- Répartition de mon CA par client
- Qui m'apporte du CA ?
- Ou puis-je faire des économies, investir ?
- S'appuyer sur son réseau
- Tenir différents discours utiles