

OPTIMISER COMMERCIALEMENT 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 efficace 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) et faire les bonnes propositions (débouchant sur une signature).

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

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 ou futur 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 : 5 ½ journées (20 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.

Certificat de réalisation et attestation individuelle de fin de formation.

Modalités d'évaluation

Exercices encadrés et notés permettant d'apprécier l'acquisition des apprentissages dispensés. La validation est obtenue à partir de 12/20 points obtenus.

Dates : MERCREDI 10 MAI AU MERCREDI 28 JUIN 2023

Tarifs : 1 400 € 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

Différents ateliers

Atelier 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

Atelier 2

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

Atelier 3

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

Atelier 4

J'OPTIMISE MA VENTE

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

Atelier 5

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

Planning de formation

10/05/23	Atelier 1	OPTIMISER COMMERCIALEMENT SON ENTREPRISE	09h00- 13h00
24/05/23	Atelier 2	OPTIMISER COMMERCIALEMENT SON ENTREPRISE	09h00- 13h00
07/06/23	Atelier 3	OPTIMISER COMMERCIALEMENT SON ENTREPRISE	09h00- 13h00
14/06/23	Atelier 4	OPTIMISER COMMERCIALEMENT SON ENTREPRISE	09h00- 13h00
28/06/23	Atelier 5	OPTIMISER COMMERCIALEMENT SON ENTREPRISE	09h00- 13h00