

Décliner sa stratégie par un plan d'actions commerciales

Entrepreneuriat / création- reprise d'entreprise - 2022

Objectifs :

- Anticiper, planifier, réussir sa stratégie commerciale
- Maîtriser et appliquer les techniques de vente et de négociation pour son développement commercial (produits ou services)
- Savoir bien se présenter et valoriser son offre auprès des différents partenaires

Participants :

- Créateurs d'entreprise ou repreneurs de fonds de commerce

Prérequis :

- Avoir suivi la formation " 5 jours pour entreprendre" ou avoir construit son Business Model Canvas

1 020 €

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)
Formation pouvant être éligible au CPF sous conditions (nous consulter)

3 jours (21 heures)

Mises en situation

Le contenu

Conforter l'impact de sa proposition

- Quelle proposition de valeur dans son Business Model ?
- Cultiver ses points forts, ses spécificités, ses différences
- Savoir se présenter et communiquer avec impact en toutes circonstances (elevator pitch)
- Agir concrètement sur les motivations des clients et partenaires

Optimiser son organisation commerciale

- Identifier les leviers de réussite de sa stratégie de développement
- Ratio apport/effort : optimiser sa planification de la prospection et du suivi client
- Décliner sa stratégie en objectifs, budget, facteurs-clés de succès, priorités d'action et ressources associées

Réussir l'entretien de négociation avec les prospects, clients, fournisseurs, acheteurs, partenaires...

- Une préparation qui fait la différence
- Les plus des créateurs d'entreprise qui débutent : la relation humaine, le réseau
- Les étapes-clés de l'entretien : les signaux d'achat et les accélérateurs de vente
- Savoir conforter la vente en fin de négociation et la relation dans la durée si nécessaire

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

