

## **CRÉATEURS D'ENTREPRISE : CONSTRUIRE SA REUSSITE COMMERCIALE**

### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

Acquérir les fondamentaux de la vente à toutes les étapes de la relation client, en partant de la construction de son offre jusqu'à la phase de fidélisation des clients.

### **PUBLIC CONCERNE**

Créateurs d'entreprises, en phase de démarrage de leur activité, disposant d'une expertise métier et souhaitant monter en compétences sur la dimension commerciale.

### **PRÉREQUIS**

Absence de prérequis

### **LIEU DE FORMATION**

Formation inter-entreprises : Strasbourg

Formation intra-entreprise : dans les locaux du client

### **DUREE**

14 heures, soit 2 jours

### **DATES DE FORMATION**

En inter-entreprise : le jeudi et le vendredi de la quatrième semaine de chaque mois, sauf en décembre

En intra-entreprise : dates à définir ensemble

### **FORMATEURS / FORMATRICES**

Formateur / formatrice expert(e) dans le domaine de la vente.

### **METHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES**

Formation présentielle ou formation mixte alternant du présentiel et du distanciel ou formation à distance

Méthodes actives avec mises en situation/exercices pratiques/jeux de rôle/travaux en sous- groupes avec analyse puis exposés théoriques.

Fiche de synthèse des points clés remise à chacun à l'issue de la formation.

## MATERIEL NECESSAIRE PENDANT LA FORMATION

Le stagiaire doit se munir d'un PC, d'une connexion internet, d'un bloc-notes et d'un stylo Le formateur fournit le vidéoprojecteur, le tableau blanc, le paperboard, les feutres, les post-it

## SUIVI ET ÉVALUATION

**Avant la formation** : entretien individuel avec chaque stagiaire pour mieux cerner ses attentes spécifiques

Test de positionnement individuel permettant une évaluation diagnostique

**Pendant la formation** : évaluation des apprentissages tout au long de la formation grâce à des exercices validant l'appropriation des acquis, travaux individuels à mettre en pratique au poste de travail en intersession avec feedback lors du jour de formation suivant

**A l'issue de la formation** : évaluation sommative et évaluation individuelle à chaud, évaluation individuelle à froid sous forme d'un questionnaire et d'un entretien avec le client 6 mois après la formation

Attestation mentionnant les acquis de la formation.

Attestation de présence et d'assiduité individuelle.

## EFFECTIF

Minimum 5 participants

Maximum 12 participants

## COUT PEDAGOGIQUE NET DE TVA

Formation inter-entreprises : 920 € / participant

Formation intra-entreprise : nous contacter

## PROGRAMME DE FORMATION

### **Construire son offre et communiquer**

- Identifier ses expertises et préciser son projet professionnel
- Connaître la valeur ajoutée de son offre : positionnement, argumentaire et critères de différenciation
- Formaliser son Pitch et définir son plan de communication

### **Réaliser son plan d'action commerciale**

- Se fixer des objectifs de développement SMART
- Adapter sa stratégie à chaque typologie de cible
- Piloter ses performances et s'organiser efficacement

### **Prospecter avec efficacité**

- Se fixer des objectifs de prospection et diversifier les canaux
- Réussir sa prospection téléphonique : qualifier ses prospects, préparer son accroche commerciale, optimiser la prise de RV et traiter les objections
- Mobiliser des plages de prospection et préparer les actions et outils

### **Développer sa performance lors des premières étapes de l'entretien commercial**

- Préparer ses entretiens : informations stratégiques à collecter
- Réussir sa prise de contact : posture et techniques pendant la phase d'ouverture
- Découvrir le client avec professionnalisme : contexte, enjeux et méthode de questionnement

### **Concrétiser ses premières ventes et rendre son activité pérenne**

- Formaliser une proposition commerciale impactante et savoir la présenter
- Opter pour l'argumentation persuasive et réussir le closing
- Fidéliser ses clients et s'inscrire dans une logique d'amélioration continue