

Décliner sa stratégie par un plan d'actions commerciales

Entrepreneuriat / création- reprise d'entreprise - 2020

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 construit son Business Model Canvas

Le programme

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

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques techniques et d'encadrement : Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Préparation du pitch avec le Business Model Canvas. Pédagogie ludique et interactive et mise en pratiques sous forme d'exercices et ateliers. Jeux de rôle avec le produit/service du créateur. Salles de formation équipées pour une pédagogie active.

Suivi de l'exécution et appréciation des résultats : Cette formation donne lieu à une évaluation de satisfaction complétée par les participants et un tour de table collectif avec le formateur. Cette formation donne lieu à une évaluation des acquis. Nombre de stagiaires : 8 à 12. Formateur : nom et parcours disponible sur simple demande auprès du responsable de formation

945 €

630 € (tarif accordé aux particuliers/DE)
(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)



3 jours (21 heures)



Training



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Créateur d'Entreprise
Cycle Repreneur d'Entreprise
Cycle : Institut Consulaire du Dirigeant

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 15/09, 16/09, 01/10
- 16/11, 17/11, 03/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter