

« Développer et professionnaliser sa démarche commerciale »

NIVEAU DEBUTANT

Commercialisons avec plaisir



Comment se développer commercialement en gardant le sens et les valeurs de son action ? Comment accentuer la viabilité économique de son projet tout en y prenant plaisir ? Pour faire grandir votre activité et ses impacts sociétaux, la CRESS vous propose d'acquérir et de renforcer vos compétences en matière de stratégie commerciale et d'actions commerciales.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- **Impulser votre démarche commerciale (Stratégie et Plan d'action) :** Déterminer, répertorier et appréhender les axes de développement de mon activité, les actions à mettre en place et les différentes étapes d'une stratégie commerciale, Donner du sens aux actions commerciales...
- **Prospecter avec plaisir (Système de génération de flux) :** Optimiser mes démarches, Identifier et choisir un mode qui me correspond, Structurer un plan de prospection et un plan de communication, Evoluer vers une vision positive de la prospection, génératrice de contacts et de ressources pour ma structure...
- **Vendez comme vous êtes (Entretien de vente) :** Etre efficace et en accord avec ma posture « naturelle » lors de mes entretiens de commercialisation, Maitriser le déroulé de mes entretiens, Prendre en compte l'évolution des modes d'achat, Savoir vraiment négocier, Percevoir le positif dans tous les entretiens...

CONTENUS / RESULTATS DES 3 JOURS

- Optimiser, pérenniser ses résultats
- Prendre plaisir à commercialiser
- Clarifier le positionnement et l'offre
- Construire son plan d'action commercial
- Créer un véritable état d'esprit au service du client
- Etre à l'aise dans l'échange pour traiter tous les sujets (offre, prix, délais, objections...)
- **POUR LES INDIVIDUS :** gagner en confort de travail, mise en action, prise de recul, engagement, responsabilité, épanouissement personnel, service à l'autre...

• POUR LES STRUCTURES:

Gagner en chiffre d'affaires, bénéfices, marges, panier moyen, taux de transformation, taux de fidélisation...

DATE : 4-5-6 décembre 2017 et 11 janvier 2018 à Lyon

DUREE : 4 jours (28h)

HORAIRES : 9h-17h

PUBLIC : Dirigeants, responsables ou porteurs de projet d'une structure ou entreprise de l'ESS, Groupe de 6 (min) à 12 personnes (max).

PRE REQUIS : Aucun

MATERIEL : Aucun

PEDAGOGIE :

- ✓ Apports de fondamentaux
- ✓ Entraînement avec mise en situation et debrief
- ✓ Elaboration de mes plans d'actions
- ✓ Ateliers de co-développement
- ✓ Nature de la formation : Acquisition de compétences
- ✓ Sanction de la formation : Attestation de formation
- ✓ Appui individuel post-formation téléphonique

INTERVENANTS : Julien BAFOIN – Consultant / Formateur / Conférencier – en développement commercial – Société 1'PULSER

TARIF : 1900 € nets / stagiaire (Adhérents : 1500 €)

La CRESS est exonérée de TVA au titre de la formation professionnelle continue. Ce tarif comprend le coût de l'animation de la formation ainsi que les supports pédagogiques. Tout autre frais engagé - hébergement, repas, transport, etc.- est à la charge du participant.

RENSEIGNEMENT : Sébastien MARECHAL

04 78 09 11 97 – formations@cress-aura.org

BULLETIN D'INSCRIPTION FORMATION

« Développer et professionnaliser sa démarche commerciale »

• **ENTREPRISE :**

Nom de l'organisme :

Siret :

Adresse :

Ville : Code postal :

Nom du contact : Poste :

Téléphone : E-mail :

• **SESSION CHOISIE :**

• **PARTICIPANTS :**

NOM	Prénom	Fonction	E-mail

• **CONDITIONS D'INSCRIPTION**

- ✓ **Toute inscription nécessite l'envoi du présent bulletin d'inscription par mail ou par courrier à :**
CRESS Auvergne-Rhône-Alpes - 11, rue Auguste Lacroix 69003 LYON / formations@cress-aura.org
- ✓ La CRESS étant engagée auprès d'intervenants extérieurs, **toute inscription doit être accompagnée** du règlement du coût total de la formation (1900€ nets de taxe ou 1500€ si Adhérent) **avant** le début de la formation.
 - **Par chèque à l'ordre de la CRESS Auvergne-Rhône-Alpes** au 11 rue Auguste Lacroix 69003 Lyon
 - **Par virement avec la mention : « FORMATION + date(s) concerné(e)s » :**
Caisse d'Épargne Rhône-Alpes IBAN : FR76 - 1382 - 5002 - 0008 - 7715 - 3357 - 861
- ✓ **Informations sur les inscriptions :**
 - Une inscription peut être reportée sur une session ultérieure, et le montant versé sera remboursé pour une annulation intervenant au moins 7 jours avant la formation.
 - Un devis est transmis sur simple demande.
 - Si le nombre de participants est insuffisant, la CRESS peut annuler la formation. Dans ce cas, les sommes versées seront remboursées directement.

Date :

Cachet de l'entreprise :

Signature :