

Relancer votre activité commerciale

Référence : FCODEV0006

Thématique : Me former au développement et à la vente

FORMATION CONTINUE

Objectifs

- Evaluer votre capacité à fidéliser vos clients et à en conquérir de nouveaux
- Définir une stratégie commerciale cohérente
- Elaborer un plan d'action commercial adapté

Programme

- Acceptation de la situation liée à la crise sanitaire pour m'adapter : impacts, comportements et attitudes, charge émotionnelle et psychologique
- Développement de ma résilience et de celle de mon équipe pour passer d'une situation subie à une situation d'opportunités
- Identification des forces et faiblesses de mon entreprise selon la méthode SWOT :
 - Structure/organisation - Procédés et capacités de réalisation, de fabrication - Forces et compétences commerciales - Objectifs financiers et économiques
- Redéfinition, affirmation de la mission/vocation de mon entreprise
- Identification et prise en compte des évolutions de mon marché : atouts et faiblesses de la concurrence, comportements d'achat des prospects et clients ...
- Identification et hiérarchisation de mes clients et prospects en fonction de leur rentabilité, leur part dans mon CA
- Analyse de mes résultats commerciaux en termes financiers, produits/services, familles de clients, modes de distribution et actions commerciales
- Adaptation de ma stratégie commerciale aux enjeux
- Adaptation de mon mix marketing : Produits/Services - Prix - Communication et distribution
- Ebauche de mon Plan d'Action Commercial et de mon Plan de Communication : définition des objectifs, identification des moyens humains, logistiques, matériels et financiers à mobiliser

Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

Méthodes mobilisées

- Méthode : Pédagogie active, alternant avec des apports théoriques, méthodologiques, jeux de cartes et co-construction, favorisant l'implication et l'appropriation. Méthode expérientielle : échanges et partages d'expériences, de bonnes pratiques au sein du groupe favorisant la confrontation, l'enrichissement et l'appropriation de solutions concrètes et individuelles. Supports pédagogiques

dématérialisés envoyés aux apprenants post-formation

- Moyens : salles de formation équipées de tables individuelles. 2 salles équipées avec accès internet. Chaque apprenant apportera sa plaquette commerciale ou son book de réalisations, voire 1 ou 2 produits. Jeu de cartes Points of You

Modalité d'évaluation

Evaluation
des acquis de la formation par le formateur

Durée

1 jour (7 h)

Modalités et délais d'accès

Sur inscription

Tarif public

239 € / jour nets de taxe avec prise en charge totale ou partielle possible selon les conditions de l'organisme de financement de la formation professionnelle

Tarif artisan

(inscrit au RM)

59 € / jour nets de taxe sous réserve des conditions de prise en charge des organismes financeurs

Mention

Formation accessible et adaptée aux personnes en situation de handicap

Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Pays de la Loire

Siret : 130 020 688 00011

Code APE : 9411Z

Numéro de déclaration d'activité : 52 44 07494 44

Délivré par:

- Laval (CMA53 accueil) : 39, quai André Pinçon - CS 30227 - 53002 LAVAL CEDEX

Prochaine session en cours de programmation. Vous pouvez dès à présent nous faire part de votre intérêt en cliquant sur "Être rappelé pour en savoir plus" depuis la page descriptive de l'offre sur votre plateforme.

Tarifs:

- TOUT PUBLIC - contact
- ARTISAN (INSCRIT AU RM) - contact