



Bâtir et professionnaliser votre stratégie et démarche commerciale

Organisme	SCIC Pau Pyrénées
Formateur	Stephen Bateman 07 78 57 77 60
Durée de la formation	4 jours
Public	Commerciaux, technico-commerciaux, tout collaborateur devant développer une démarche commerciale
Pré-requis	Avoir une bonne connaissance des capacités de son entreprise. Avoir au moins un an d'expérience dans des fonctions commerciales et avoir déjà été impliqué dans les relations clients.
Objectifs pédagogiques	Naviguer et détecter les opportunités commerciales les plus attractives Intégrer les enjeux d'une démarche de prospection commerciale Optimiser et soigner chacune des étapes du cycle d'achat : prise de conscience, intérêt, considération, essai, conversion, fidélisation Maîtriser les arguments de vente, le profilage client, le ciblage Savoir identifier et créer les propositions de valeur convaincantes Elaborer une stratégie omnicanal pour atteindre et acquérir des clients Elaborer le plan de mise-en-marché
Moyens et outils pédagogiques	L'engagement des stagiaires est soutenu par la combinaison d'outils de formation variés : Techniques audiovisuelles (présentations interactives, vidéos, animations); Fiches de travail individuel et collectif (exercices, checklists); Outils variés (ateliers pratiques, matériel de jeu, études de cas, affiches murales); Présentation interactive par un formateur ayant une grande expérience dans le domaine du développement commercial ; Outils d'évaluation (tests, rapports, restitutions, présentations)
Méthode pédagogique	L'enseignement est basé sur des sessions de cours (méthodes d'exposition et de transmission) avec des études de cas à l'appui (moyen démonstratif), des exercices individuels et collaboratifs (moyens appliqués), et l'utilisation d'un matériel d'atelier de découverte, quand c'est possible, construit à partir des situations réelles vécues par les stagiaires. La diversité des modes d'apprentissage maintient la motivation et l'implication des stagiaires. Le plaisir et la motivation du stagiaire sont maintenus par la succession de présentations interactives, de travaux en équipes, de jeux pédagogiques, etc

	types : Brise-glace, Brainstorming, Enquête, Cours de transmission, Etudes de cas, Quiz, Exercices, Travail en binôme, Gamestorming ...
Déroulé pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> • Naviguer et détecter les opportunités commerciales prometteuses • Optimiser et soigner les étapes du cycle d'achat interentreprises • Maitriser le profilage client • Savoir identifier et créer les propositions de valeur et rédiger les arguments de vente • Elaborer la stratégie d'acquisition clients omnicanal • Elaborer le plan de mise-en-marché réussi
Délais d'accès	2 mois
Date	A convenir avec l'entreprise
Lieu de la formation	Formation intra-entreprise mise en place au sein de votre organisation
Nombre de participants	A partir de 4 collaborateurs et dans la limite de 12
Tarif	400 € HT par jour par personne, intègrent les travaux de préparation, l'animation, les supports de cours et le sourire. Nous contacter pour un devis précis
Modalités d'évaluation	<p>Questionnaire d'entrée et de sortie de formation pour mesurer l'évolution des connaissances des participants</p> <p>Evaluation à chaud en fin de formation</p> <p>Certificat de réalisation nominative remis en fin de formation</p>
Accessibilité aux personnes handicapées	Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap en fonction du handicap décrit. Merci de nous le préciser lors de l'inscription afin d'envisager les adaptations possibles.