

FORMATION PROFESSIONNELLE

Élaborer sa stratégie commerciale - spécial TPE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Formation conçue spécialement pour les dirigeant.e.s de TPE et les entrepreneur.se.s solos, pour vous permettre de trouver votre style commercial et les outils marketing pertinents pour votre typologie d'entreprise.

Cette formation est spécialement conçue pour les très petites entreprises (TPE) et pour les indépendant.e.s ayant un peu de recul sur leur activité (au moins 6 mois) afin d'acquérir des outils d'aide à la décision commerciale, pour pouvoir :

- Comprendre et segmenter son marché grâce à l'analyse
- Challenger son offre pour se différencier de la concurrence
- Identifier les besoins clients et y répondre
- Construire un argumentaire de vente et traiter les objections
- Créer et animer un plan d'action commercial

À l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Comprendre la notion de besoin en marketing et les différents niveaux
- Connaître ses clients et comprendre leurs attentes
- Segmenter son marché pour mieux y répondre
- Identifier son avantage concurrentiel et se différencier
- Utiliser les 4 à 7 leviers du marketing mix pour ajuster votre offre
- Adapter le bon discours en fonction du prospect
- Construire un cycle de vente optimisé (de prospect à client fidèle)
- Argumenter lors d'un entretien de vente
- Traiter les objections lancées par le client
- Utiliser en proportion adaptée à la situation la stratégie push et pull
- Construire son plan d'action commercial détaillé
- Ajuster les actions futures en fonction des apprentissages

PUBLICS

- Entrepreneur.se.s, indépendant.e.s
- Freelance
- Dirigeant.e.s de TPE

DURÉE

30h ▪ 4 jours non consécutifs (28h) en présentiel précédée d'une session en visio (2h)

PRÉ-REQUIS

- Comprendre et parler le français
- Être immatriculé.e comme indépendant.e ou dirigeant.e de TPE
- Avoir un ordinateur portable qui puisse être connecté à internet en wifi

MÉTHODES UTILISÉES

Pédagogie participative et expérientielle :

- Apports théoriques
- Exercices pratiques individuels
- Mises en situation concrètes issues du vécu des participant.e.s, jeux de rôle
- Travail en binômes et sous-groupes
- Retours réflexifs et partages collectifs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire de positionnement en début et en fin de formation
- Évaluation continue à travers les mises en situation
- Temps de bilan individuel et collectif

LIEU DE LA FORMATION

Présentiel à Avignon (lieu non fixe - accès PMR)

COÛT DE LA FORMATION

1 960,00 € HT ▪ Finançable par les OPCO

FORMATRICE



Anaïs Rambaud



Formation du catalogue
"empreinte collective"

L'ÉVEILLEUR

Organisme certifié Qualiopi pour ses actions de formation

NDA OF : 93 84 04438 84

Marion FOLLIASSON
formations@leveilleur-scop.fr

+33 (0)6 31 80 80 70

▪ Pré-inscription :

<http://leveilleur-scop.fr> ▪

FORMATION PROFESSIONNELLE

Élaborer sa stratégie commerciale – spécial TPE



MODULE N°1 COMPRENDRE SON MARCHÉ – 1 JOUR

- Découvrir 2 outils d'analyse d'un marché / d'un secteur d'activité
- Analyser votre marché / votre secteur
- Connaître vos clients et comprendre leurs besoins
- Adapter le discours en fonction des prospects ciblés



MODULE N°2 CHALLENGER VOTRE OFFRE POUR VOUS DIFFÉRENCIER – 1 JOUR

- Comprendre et utiliser les 4 à 7 leviers de construction d'une offre
- Trouver et utiliser votre avantage concurrentiel
- Définir ses valeurs d'entreprise et les mettre en action dans son offre
- Redéfinir votre offre pour qu'elle soit différenciante, pertinente et attractive
- Favoriser une expérience client fluide et satisfaisante pour fidéliser



MODULE N°3 VENDRE SON OFFRE – 1 JOUR

- Construire un argumentaire de vente
- Traiter les objections de ses clients
- Convaincre grâce à la méthode CAB / CAP
- Maîtriser l'équilibre entre les actions push and pull



MODULE N°4 ÉLABORER SON PLAN D'ACTION COMMERCIAL – 1 JOUR

- Construire le plan d'actions commercial
- Élaborer une routine commerciale hebdomadaire
- Évaluer et ajuster les actions menées pour développer l'activité

Formation du catalogue
“empreinte collective”

L'ÉVEILLEUR

Organisme certifié Qualiopi pour ses actions de formation
NDA OF : 93 84 04438 84

Marion FOLLIASSON
formations@leveilleur-scop.fr

+33 (0)6 31 80 80 70

▪ **Pré-inscription :**
<http://leveilleur-scop.fr> ▪