

Réussir son lancement commercial

1 jour - 7 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Identifier les enjeux du développement commercial
- Formaliser son offre de services et/ou produits
- S'approprier et concevoir des outils adaptés pour développer une synergie commerciale
- Organiser sa démarche de développement spécifique au lancement d'activité et/ou nouvelles prestations

PROGRAMME

- **Les supports pour formaliser vos offres**
 - Une proposition commerciale structurée
 - Les supports dynamiques appropriés à votre activité : plaquettes de présentation book, visuels interactifs
 - Maîtriser des outils et des modèles faciles à mettre en pratique et qui vous mettent en confiance
- **Les outils de base nécessaires au lancement**
 - Le fichier de prospection simple et base de travail au quotidien
 - La fiche découverte des besoins de vos futurs clients
 - Faire un suivi de son activité grâce à des tableaux simples et efficaces
- **Organiser votre développement commercial**
 - Préparer des objectifs qualitatifs et quantitatifs
 - Organiser ses priorités commerciales
 - Rédiger un pitch en lien avec son activité

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel.
Modalités pédagogiques : Formation alternant théorie et exercices pratiques.
Présentation /démonstration sur vidéo projecteur ou tableau – mise en situation.

FORMATEUR

Cette formation est animée par un spécialiste en « technique commerciale ». CV formateur disponible sur demande.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis par le formateur (tour de table et mise en situation).
Évaluation de satisfaction.

ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles (ascenseurs et locaux aux normes d'accueil). Un référent handicap est à votre disposition pour vous accompagner, contacter le service formation de votre CMA.

LES +

- Réalisation de son propre plan d'action
- Exercices pratiques en lien direct avec votre activité artisanale
- Taux de satisfaction sur cette thématique : données disponibles sur le site Internet

PUBLIC

- Chef(e) d'entreprise
- Conjoint(e), collaborateur/associé
- Salarié(e)
- Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU

CMA HAUTE-SAVOIE- Annecy

DATES / HORAIRES

Lundi 4 mars 2024

Mardi 17 septembre 2024

➔ De 8h45 à 12h00 & 13h00 à 16h45

TARIF

224 € nets de taxe

Participation de 49 € pour les TNS (Travailleur Non-Salariés) sous réserve de la décision du financeur.

DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 6 stagiaires est atteint.

CONTACT : PÔLE FORMATION

28 av de France – BP 2015

74011 ANNECY Cedex

04 50 23 14 71

formation.hautesavoie@cma-auvergnerhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.