

FORMATION



Prérequis:

Dirigeants, porteurs de projets

Toutes personnes souhaitant développer les ventes de son entreprise et bâtir un plan d'action efficace

ELABORER SA STRATEGIE MARKETING ET DEVELOPPER SES VENTES

UNE FORMATION POUR ETABLIR SA STRATEGIE COMMERCIALE ET DEVELOPPER SES VENTES



Delphine
Fruhauff

OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif de construire sa stratégie commerciale et développer les ventes de son entreprise.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES:

- Connaître son marché pour anticiper
- Clarifier sa cible
- Créer son offre signature
- Mettre en œuvre une démarche de prospection
- Acquérir les bases pour mener l'entretien de vente
- Développer ses techniques de ventes



PROGRAMME

MODULE 1 : Analyser son marché pour identifier les priorités stratégique

- Identifier les domaines stratégique et l'environnement de l'entreprise
- Analyse concurrentielle
- Construire un diagnostic stratégique grâce aux outils spécifique

MODULE 2: Elaborer sa stratégie marketing en fonction de son ADN

- Se connecter à ses ressources et à ses vrais valeurs
- Clarifier et identifier sa cible clientèle coup de cœur
- Se différencier grâce à ses avantages supplémentaires
- Etablir sa proposition de valeur

MODULE 3: Créer son offre signature

- Créer son offre spécifique pour sa cible de clientèle
- Fixer ses tarifs en fonction de sa valeur

MODULE 4: Elaborer une démarche de prospection

- Définir ses objectifs SMART
- Evaluer les ressources humaines et financières
- Déterminer ses canaux de prospection

MODULE 5: Construire son plan d'action

- Réaliser un plan d'action commercial
- Elaboration de sa feuille de route



MOYENS PEDAGOGIQUES

La pédagogie utilisée est basée sur des apports théoriques mais aussi pratiques. C'est aussi une pédagogie impliquante qui repose sur la connaissance de soi et le partage d'expérience.

- Outils de mise en pratique concrets permettant d'être opérationnel
- Séances de réflexion sur des situations et problématiques professionnelles
- Mises en situation : atelier de facilitation validant les acquis en formation
- Exercices d'application entre les modules
- Plan d'action
- Quizz de fin de formation

MOYENS TECHNIQUES

Formation dispensée en présentiel dans une salle équipée d'un vidéoprojecteur et d'un paperboard et/ou tableau blanc

Un Support de formation sera remis (papier et/ou numérique),

Les locaux sont accessibles et adaptés pour les personnes à mobilité réduite

MODALITES DE SUIVI DES APPRENANTS ET D'APPRECIATION DE LA FORMATION

Attestation de présence de début et de fin de formation

Quizz fin de formation

Evaluation de satisfaction en fin de formation

PROFIL INTERVENANTE

Delphine Fruhauff: consultante et coach spécialiste des ventes et de l'efficacité professionnelle.

15 ans d'expérience dans la vente et l'accompagnement auprès des professionnels: chef de secteur, cadre commercial, coach commercial

Elle accompagne les dirigeants d'entreprises et les commerciaux à développer leurs talents et les ventes de leurs entreprises avec authenticité et plaisir.



INSCRIPTION ET DELAIS D'ACCES

L'inscription se fait par mail/téléphone auprès de Delphine Fruhauff. Un entretien individuel (Skype, téléphone, face-à-face) est réalisé avant toute inscription pour s'assurer de la faisabilité de la formation en fonction des prérequis. A l'issue de la validation du devis, la formation pourra être planifiée au plus tôt dans les 15 jours.

DUREE

15 heures : parcours de formation de 2 mois environ (date a fixer avec le client)

LIEU

Dans les locaux du client

PARTICIPANT

1

TARIF

Sur devis

ACCESSIBLE AUX SITUATIONS DE HANDICAP

En présentiel, toutes les formations ont lieu dans des salles accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toutes les situations de handicap ou besoin d'adaptation de la formation, Merci de nous contacter le plus en amont possible (1 mois) pour étudier la faisabilité et les adaptations possibles de la formation : logistique, technique, pédagogie et animation de la formation.