



Réussir son développement commercial pour chefs d'entreprise

OBJECTIFS :



- Définir son plan d'action commercial.
- Développer le chiffre d'affaires de son entreprise.
- Savoir présenter efficacement son activité, ses savoir-faire.
- Convaincre en quelques minutes.
- Se différencier de la concurrence.

PROGRAMME :

Le pitch commercial :



- ✓ Définir et maîtriser sa proposition de valeur.
- ✓ Connaître la structure du pitch commercial.
- ✓ Utiliser des mots forts et impactants.
- ✓ Elaborer un pitch commercial basé sur les bénéfiques clients.
- ✓ S'entraîner à présenter son pitch en moins d'une minute.

A qui confier le développement commercial :

- ✓ Connaître les trois possibilités : le faire soi-même, externaliser, recruter.
- ✓ Les avantages et les inconvénients de chaque possibilité.
- ✓ Les questions à poser.

Définir son plan d'action commercial :

Définir sa cible de prospects – clients.

- ✓ Constituer son fichier de prospection (les sources d'informations).
- ✓ Segmenter son portefeuille prospects – clients.
- ✓ Déterminer ses objectifs d'action.
- ✓ Définir les indicateurs de réussite.
- ✓ Mettre en œuvre et piloter son plan d'action.

Les canaux de vente :

- ✓ Identifier les différents canaux de vente.
- ✓ Connaître les avantages et les inconvénients de chacun des canaux.
- ✓ Connaître l'approche budgétaire de chaque canal.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :



Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, le participant travaillera sur sa propre entreprise ou son projet (post-it, fiches exercices, mises en situation).

POUR QUI ? :



Tout porteur de projet ou dirigeant d'entreprise (TPE / PME).

DURÉE :



1 jour.

PRÉREQUIS :



Cette formation ne nécessite pas de pré requis.

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :



Définir sa stratégie commerciale pour les chefs d'entreprises.