Fiche programme

Réussir son développement commercial

Domaine « stratégie d'entreprise »

PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

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 bénéfices 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.

LD Business Développement France
Conseil et formation en efficacité et performance commerciales
47 Bis rue du maréchal DE LATTRE DE TASSIGNY - 78570 ANDRÉSY
Siret : 813 782 265 00025 - N° de déclaration d'activité : 11 78 83040 78

POUR QUI ? :

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

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).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'EVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Accompagnement individuel, formation inter ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).

LD Business Développement France
Conseil et formation en efficacité et performance commerciales
47 Bis rue du maréchal DE LATTRE DE TASSIGNY - 78570 ANDRÉSY
Siret : 813 782 265 00025 - N° de déclaration d'activité : 11 78 83040 78

NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en stratégie d'entreprise et stratégie commerciale.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :

- Définir sa stratégie commerciale.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.

LD Business Développement France
Conseil et formation en efficacité et performance commerciales
47 Bis rue du maréchal DE LATTRE DE TASSIGNY - 78570 ANDRÉSY
Siret : 813 782 265 00025 - N° de déclaration d'activité : 11 78 83040 78