



FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

Développer mes compétences commerciales nécessaires

PUBLIC	Porteurs de projet de création / reprise d'entreprise Entrepreneurs Etudiants
PRE-REQUIS	Pas de prérequis
DUREE	14 h
NB DE PARTICIPANTS	5 minimum 15 maximum
CONDITION D'ACCESSIBILITE	Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap
TARIF	490€ nets de taxe (possibilité de financement avec le CPF)
DELAI D'ACCES	Calendrier trimestriel
OBJECTIFS	<ol style="list-style-type: none"> Le développement du réseau relationnel <ul style="list-style-type: none"> - Créer et développer son réseau relationnel pour booster son chiffre d'affaires - Maîtriser les différentes composantes du réseau relationnel pour n'oublier aucun acteur. - Lister les « familles » qui vont constituer votre réseau relationnel pour n'oublier aucun acteur - diagnostiquer les acteurs de votre réseau pour en déduire les forces et faiblesses et vous fixer des objectifs - cibler les acteurs à plus fort potentiel - déterminer comment développer votre réseau relationnel - mettre en place un plan d'action pour entretenir votre réseau relationnel Prospecter et fidéliser : <ul style="list-style-type: none"> - Connaître les différents moyens pour capter de nouveaux clients - Maîtriser les 5 étapes de la prospection à la fidélisation Techniques de vente : <ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les prérequis à la vente pour se préparer - Maîtriser les 6 étapes d'un entretien de vente
CONTENUS	<ol style="list-style-type: none"> Le développement du réseau relationnel <ul style="list-style-type: none"> - Qu'est-ce qu'un réseau : Définitions et cas pratique - Les Etapes d'un plan réseau Prospecter et fidéliser : <ul style="list-style-type: none"> - Définition et constat - Base de données - Préparation de campagne - Réalisation du message - Gestion des retours - Fidélisation Techniques de vente : <ul style="list-style-type: none"> - Introduction - Prérequis - Démarche : les 6 étapes de l'entretien - Cas pratique
METHODES MOBILISEES	Pour chaque contenu, réflexion sur l'application à l'entreprise / future entreprise des formés Réalisation d'exercices thématiques Support diffusé : projection d'un PowerPoint Supports remis : qcm et diaporama disponible
MODALITES D'EVALUATION	QCM en fin de formation
INTERVENANT	Alexandre Meyer