



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"> <li>1. Le développement du réseau relationnel <ul style="list-style-type: none"> <li>- Créer et développer son réseau relationnel pour booster son chiffre d'affaires</li> <li>- Maîtriser les différentes composantes du réseau relationnel pour n'oublier aucun acteur.</li> <li>- Lister les « familles » qui vont constituer votre réseau relationnel pour n'oublier aucun acteur</li> <li>- diagnostiquer les acteurs de votre réseau pour en déduire les forces et faiblesses et vous fixer des objectifs</li> <li>- cibler les acteurs à plus fort potentiel</li> <li>- déterminer comment développer votre réseau relationnel</li> <li>- mettre en place un plan d'action pour entretenir votre réseau relationnel</li> </ul> </li> <li>2. Prospecter et fidéliser : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaître les différents moyens pour capter de nouveaux clients</li> <li>- Maîtriser les 5 étapes de la prospection à la fidélisation</li> </ul> </li> <li>3. Techniques de vente : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Comprendre les prérequis à la vente pour se préparer</li> <li>- Maîtriser les 6 étapes d'un entretien de vente</li> </ul> </li> </ol>
CONTENUS	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le développement du réseau relationnel <ul style="list-style-type: none"> <li>- Qu'est-ce qu'un réseau : Définitions et cas pratique</li> <li>- Les Etapes d'un plan réseau</li> </ul> </li> <li>2. Prospecter et fidéliser : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Définition et constat</li> <li>- Base de données</li> <li>- Préparation de campagne</li> <li>- Réalisation du message</li> <li>- Gestion des retours</li> <li>- Fidélisation</li> </ul> </li> <li>3. Techniques de vente : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Introduction</li> <li>- Prérequis</li> <li>- Démarche : les 6 étapes de l'entretien</li> <li>- Cas pratique</li> </ul> </li> </ol>
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