

Réussir son lancement commercial

1 jour – 7 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Identifier les enjeux du développement commercial
- Formaliser son offre de services et/ou produits
- S'approprier et concevoir des outils adaptés pour le développer une synergie commerciale
- Organiser sa démarche de développement spécifique au lancement d'activité et/ou nouvelles prestations

PROGRAMME

Les supports pour formaliser vos offres

Une proposition commerciale structurée

Les supports dynamiques appropriés à votre activité : plaquettes de présentation, book, visuels interactifs

Maîtriser des outils et des modèles faciles à mettre en pratique et qui vous mettent en confiance

Les outils de base nécessaires au lancement

Le fichier de prospection simple et base de travail au quotidien

La fiche découverte des besoins de vos futurs clients

Faire un suivi de son activité grâce à des tableaux simples et efficaces

Organiser votre développement commercial

Préparer des objectifs qualitatifs et quantitatifs

Organiser ses priorités commerciales

Rédiger un pitch en lien avec son activité

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Modalités pédagogiques : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction, alternance d'apports théoriques et pratiques.
- Travail en groupe et suivi individualisé
- Supports Pédagogiques

FORMATEUR

Cette formation est animée par un.e spécialiste en « développement commercial ». Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue au 04 71 02 34 56

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur (tour de table et mise en situation)
Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap.
Le service formation vous orientera si nécessaire vers le référent handicap dédié afin d'envisager vos éventuels besoins spécifiques :
Nom : LUTHAUD Marie-Laure Téléphone : 04 71 02 98 60

Mise à jour le 30 novembre 2023

LES



- Échanger entre pairs
- Exercices pratiques en liens directs avec votre activité
- Taux de satisfaction : [détail sur le site internet](#)

PUBLICS

- ✓ Chef d'entreprise
- ✓ Conjoint
- ✓ Salarié
- ✓ Demandeur d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEUX / DATES

- ✓ [CMA Le Puy-en-Velay](#)

Lundi 27 mai

HORAIRES

De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

TARIF

224 € nets de taxe

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint)

DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 7 stagiaires est atteint
Inscription possible jusqu'à 8 jours de la date de session

CONTACTS

- ✓ CMA Le Puy-en-Velay
Marlène TRINTIGNAC / 04 71 02 61 19
marlene.trintignac@cma-auvergnerhonealpes.fr

- ✓ CMA Monistrol-sur-Loire
Ghislaine RAVEL / 04 71 02 98 65
ghislaine.ravel@cma-auvergnerhonealpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.