



« ADAPTER ET SECURISER SON APPROCHE COMMERCIALE »

Tester la vente en ligne, la vente à emporter sur commande, la vente directe, lancer de nouvelles offres, s'adresser à des particuliers plutôt qu'à des professionnels... Pour vous aussi, 2020 a été l'année des expériences nouvelles en matière commerciale. Parfois lancées dans la précipitation, ces expériences ont sûrement suscité chez vous des questions, des envies, des idées pour continuer à développer votre activité malgré la période instable actuelle.

Alors que l'incertitude pèse encore sur la plupart des secteurs d'activités, prendre un temps pour poser ce que vous avez fait, faire le point sur les opportunités qui s'offrent à vous, et organiser les prochains mois est essentiel pour sécuriser son entreprise.

Vos clients sont-ils toujours les mêmes qu'avant la crise ? Comment aller les chercher ? Votre offre doit-elle se renouveler ? Quels canaux commerciaux privilégier ? Quelles nouvelles problématiques vont apparaître ? Comment organiser et piloter la fonction commerciale dans les 6 prochains mois ?

Parce qu'il n'y a pas un seul chemin, mais plusieurs, cette formation vous permettra d'adapter et sécuriser votre approche commerciale pour les prochains mois.

Objectifs de la formation

Cette formation-action permettra d'analyser et confirmer votre stratégie commerciale à court terme pour envisager plus sereinement l'avenir.

Public : Dirigeant.e ou équipe dirigeante. Entrepreneur.euses en activité.

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Pour anticiper et préparer au mieux votre participation, merci de contacter Julie Lefèvre, responsable formation aux Ecosolies (coordonnées en fin de programme).

Objectifs pédagogiques

- > Identifier les principales tendances des modes de commercialisation
- > Affirmer son positionnement commercial dans un environnement qui bouge
- > Projeter une feuille de route avec des actions prioritaires à engager à court terme

Contenus

- > Analyse 360° de son approche commerciale (Marchés, produits, clients, prix, ...)
- > « Portrait robot » de ses clients cibles
- > Passer d'une stratégie commerciale à une stratégie clients
- > Plan d'actions clients



Moyens pédagogiques

Echanges et partages d'expériences, ressources théoriques, cas pratiques issus des expériences des apprenant.es.

Evaluation

Chaque personne est accompagnée : de l'auto-évaluation à l'élaboration d'un plan d'action personnalisé à mettre en œuvre après la formation.

Livrables et méthodologie

Une formation ancrée dans les pratiques de travail des apprenant.es

- Avant le démarrage de la formation, chaque participant.e fournira des éléments de présentation de sa structure et partagera ses besoins spécifiques qui seront utilisés en formation.
- A la fin de la formation, les participant.es auront produit une feuille de route commerciale permettant de mettre en place des actions prioritaires dans les 6 prochains mois de l'année.

Durée de la formation : 1 jour - soit 7h30 (9h-12h30 - 13h30-17h30)

Tarif : 250€ net de taxes. Financement OPCO possibles. Non éligible au CPF (compte personnel de formation).

La formatrice :

Vanessa Chartier, Et vous demain ?

Après une dizaine d'années passées dans les réseaux bancaires, Vanessa Chartier s'est ensuite attachée à accompagner les dirigeant.es et gouvernances coopératives sur leurs enjeux stratégiques, financiers, organisationnels. Pendant 8 ans, au sein du réseau des Sociétés Coopératives et Collectives (URSCOP), et depuis 2017, à son compte avec le cabinet de conseil « Et vous demain ? », Vanessa intervient auprès des entreprises et des entrepreneurs du territoire ligérien.

« Aborder la question commerciale, c'est d'abord se détacher de ses certitudes de ce que l'on croit savoir pour aller vers l'inconnu, vers ce que nous dit le client » : cette phrase est celle d'un dirigeant exprimée lors de son arrivée dans le dernier groupe de formation que j'ai animé. Et finalement, ça résume assez bien la manière dont on peut aborder le sujet « commercial ». C'est sur des points précis (Offre, stratégie clients) que je vous propose d'aborder ensemble la dimension « commerciale », en partant de vos situations, de vos expériences, de vos interrogations pour vous permettre de construire votre feuille de route et votre plan d'actions sur-mesure.

Contact - Informations, inscription, référente handicap : Julie Lefèvre, responsable des programmes de formation aux Ecosolies. julie.lefevre@ecosolies.fr 02 40 89 33 69