

RÉVÉL[a]c'tiON — Structurer sa démarche commerciale & passer à l'action

Mettre en place une démarche commerciale adaptée pour développer son CA

DURÉE	RYTHME	FORMAT	TARIF
28 h (21 h collectif + 7 h individuel)	3 compétences • 4 blocs	Groupe de 4-5 + individuel	1 400 € net

— OBJECTIFS DE LA FORMATION

Mettre en place une démarche commerciale adaptée à son entreprise afin de développer son chiffre d'affaires.

— COMPÉTENCES VISÉES

Compétence 1 — S'approprier les fondamentaux et sa posture commerciale

- Situer le rôle de la vente dans le développement de son entreprise
- Lever ses freins et adopter une posture commerciale adaptée
- Valoriser son offre et construire son argumentaire

Compétence 2 — Structurer sa démarche commerciale selon sa cible et son offre

- Définir sa cible et son positionnement commercial
- Maîtriser les étapes de la vente et les techniques de questionnement
- Analyser les besoins clients pour adapter son discours

Compétence 3 — Construire, suivre et ajuster son plan d'actions commercial

- Définir ses axes d'actions, ses objectifs et ses échéances
- Fixer ses indicateurs de suivi et de réussite
- Évaluer et ajuster ses actions commerciales dans la durée

Le parcours aboutit au Plan d'actions commercial personnalisé, qui constitue l'évaluation finale.

— MODALITÉS D'ÉVALUATION ET SANCTION

Évaluation continue à partir des productions réalisées, des mises en situation et de l'analyse des actions mises en œuvre par le participant. Évaluation finale par formalisation du plan d'actions commercial. Une attestation de fin de formation, mentionnant les objectifs atteints, est délivrée à l'issue de la session.

— MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & MOYENS

Alternance d'apports, d'échanges, de mises en situation et de travaux appliqués au projet réel du participant. Intersessions dédiées à la mise en pratique, complétées par des rendez-vous individuels. Accès à la plateforme Mon Bureau Virtuel, outils de suivi du plan d'actions et accompagnement individualisé par un conseiller-formateur.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Nouveau programme : les indicateurs de résultats seront publiés à l'issue des premières sessions.

PUBLIC

Dirigeants d'entreprise en activité et travailleurs non-salariés (commerçants, dirigeants URSSAF/SSI), conjoints collaborateurs ou associés relevant de l'AGEFICE.

PRÉREQUIS

- › Être dirigeant d'une entreprise immatriculée
- › Relever de l'AGEFICE (CFP à jour)
- › Savoir utiliser internet et les outils bureautiques

DURÉE & ORGANISATION

28 h sur 1 à 4 semaines : 21 h collectives + 7 h individuelles. Présentiel et/ou distanciel synchrone. Groupe de 4 à 5 participants.

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

Entretien de positionnement préalable. Demande de prise en charge AGEFICE à déposer 15 jours ouvrés avant le démarrage. Délai d'accès : jusqu'à 3 mois.

DATES ET LIEUX

Sessions régulières à Béziers et Sète, ou à distance. Référente : Justine Sidler — justine.sidler@bge-eo.fr

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Adaptations possibles selon les besoins. Référents : bgeouestherault.fr/3359-2

TARIF

1 400 €

net de taxes

Prise en charge totale ou partielle sous réserve d'éligibilité (dispositif AGEFICE, délégation de paiement). Renseignez-vous auprès de votre conseiller BGE.

Le déroulé en 4 blocs

Des fondamentaux au passage à l'action

BLOC 1 S'approprier les fondamentaux de la démarche commerciale

7 h + 1 h 30 indiv.

- 1 **Le rôle de la vente** — Place de la vente dans le développement de l'entreprise et pratiques actuelles.
- 2 **Posture commerciale & leviers** — Lever ses freins et préjugés, adopter une posture commerciale adaptée.
- 3 **Valoriser et argumenter son offre** — Atouts, argumentaire, traduction du CA en objectifs de vente.
- ✓ **RDV individuel** — Formuler les enjeux de la fonction commerciale pour son entreprise.

BLOC 2 Préparer sa démarche commerciale

7 h + 2 h indiv.

- 4 **Cible & positionnement** — Définir sa cible et son positionnement commercial.
- 5 **Les étapes de la vente** — Processus de vente et techniques de questionnement.
- 6 **Besoins & attentes du client** — Analyser les besoins clients pour adapter son discours.
- ✓ **RDV individuel** — Décliner sa cible et son positionnement sur son propre projet.

BLOC 3 Construire un plan d'actions commercial

7 h + 2 h indiv.

- 7 **Choisir ses axes d'actions** — Objectif commercial et axes du plan d'actions.
- 8 **Objectifs & échéances** — Fixer des objectifs et des échéances par action.
- 9 **Indicateurs de réussite** — Identifier les indicateurs de suivi et de réussite.
- ✓ **RDV individuel** — Consolider ses étapes de vente et finaliser les axes du plan.

BLOC 4 Suivre et ajuster ses actions commerciales

1 h 30 indiv.

- 10 **Évaluer les actions** — Évaluer les actions commerciales mises en œuvre en intersession.
- 11 **Ajuster le plan d'actions** — Ajuster le plan et pérenniser la démarche. **Livrable final**

Total : 28 heures (21 h collectif + 7 h individuel).



LIVRABLE FINAL — PLAN D' ACTIONS COMMERCIAL

Plan d'actions commercial personnalisé (cible, offre, objectifs, actions de prospection et de vente), construit tout au long du parcours. Il constitue l'évaluation finale ; une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs atteints est délivrée.

Suivi et amélioration continue : un questionnaire de satisfaction est remis en fin de parcours afin de recueillir l'avis des participants et d'améliorer en continu le dispositif.