RÉVÉL[A]C'TION — STRUCTURER SA DÉMARCHE COMMERCIALE & PASSER À L'ACTION

Formation non certifiante
Collectif + individuel
28 heures

Formation qui permet au chef d'entreprise de **mettre en place une démarche commerciale adaptée à son entreprise afin de développer son chiffre d'affaires**. Parcours mixte de 28 heures en dispositif AGEFICE : 21 heures en petit groupe de 4 à 5 participants et 7 heures de rendez-vous individuels. Alternance d'apports, d'échanges, de mises en situation et de travaux appliqués au projet réel du participant, avec des intersessions dédiées à la mise en pratique.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Formation nouvellement créée : la première session n'a pas encore eu lieu. Les indicateurs — taux de satisfaction, nombre de participants, taux d'atteinte des objectifs — seront publiés sur cette fiche à l'issue des premières sessions.

OBJECTIFS

À l'issue du parcours, vous serez capable de :

- 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.
- 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.
- 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.

DURÉE

28 heures sur 1 à 4 semaines, dont :

- 21 heures collectives (groupe de 4 à 5 participants)
- 7 heures de rendez-vous individuels avec un conseiller formateur BGE

TARIF

1 400 €
net de taxes
(exonéré de TVA art 261-4-4 du CGI)

FINANCEMENT

Prise en charge totale ou partielle sous réserve d'éligibilité, dans le cadre du **dispositif AGEFICE** (délégation de paiement possible).

La demande de prise en charge AGEFICE est à déposer **15 jours ouvrés avant le démarrage** de la formation. Votre conseiller BGE vous accompagne dans les démarches.

AGEFICE

DÉLAI DE RÉTRACTATION

Conformément à l'article L6353-5 du Code du travail, vous disposez d'un délai de rétractation de **10 jours** à compter de la signature du contrat, à signaler par écrit à contact34500@bge-eo.fr.

Votre place est réservée pendant 4 jours ouvrés à compter de notre proposition, au-delà elle n'est plus garantie.

PUBLIC

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

ORGANISATION

- Présentiel et/ou distanciel synchrone
- Groupe de 4 à 5 participants
- Intersessions dédiées à la mise en pratique

PROCHAINE SESSION

Date et lieu de la formation : sessions organisées régulièrement, dates fixées avec votre conseiller formateur.

- **BÉZIERS**
  BGE Ouest Hérault
  ZI du Capiscol - 5 Rue Paul Langevin
- **SÈTE**

Demander un devis

RÉVÉL[A]C'TION — STRUCTURER SA DÉMARCHE COMMERCIALE & PASSER À L'ACTION

Formation non certifiante

PRÉREQUIS & ACCÈS

Entretien de positionnement préalable avec un conseiller pour analyser les besoins du participant et vérifier l'éligibilité AGEFICE.

Prérequis :

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

Moyens matériels requis :

- Disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet (indispensable pour les séances à distance)

Inscription obligatoire. Délai d'accès : jusqu'à 3 mois après validation du dossier.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- 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
- Rendez-vous individuels avec un conseiller formateur

MOYENS MATÉRIELS

Salle de formation équipée, vidéoprojecteur, écran interactif, accès à la plateforme Mon Bureau Virtuel, outils de suivi du plan d'actions et accompagnement individualisé par un conseiller formateur.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 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
- Évaluation de la satisfaction de l'apprenant en fin de formation (questionnaire)

VIOLENCES & DISCRIMINATIONS

BGE Ouest Hérault s'engage contre toutes formes d'harcèlement ou de discrimination.

Coordonnées de notre référente :

Karine ABARKI
Tél : 07 44 90 35 28
Mail : k.abarki@bge-eo.fr

INFOS & INSCRIPTION

Justine SIDLER
Mail : justine.sidler@bge-eo.fr
Tél : 04 67 35 20 40

RÉFÉRENTS HANDICAP

BGE Ouest Hérault est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement en formation des personnes en situation de handicap.

Recueil des besoins dès l'entretien préalable. Adaptations pédagogiques possibles selon les besoins.

Accessibilité PMR : RDC locaux BGE à Béziers et complète dans les locaux de FLEX Pépinière à Sète.

Contact de notre référente handicap :

Agnès ROMATICO
Tél : 06 85 05 33 54
Mail : a.romatico@bge-eo.fr

FORMATEURS

Nos formateurs sont des salariés de l'équipe BGE, spécialistes de la création et du développement d'entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité - Retrouvez les sur notre site internet **BGE**

RÉVÉL[A]C'TION — STRUCTURER SA DÉMARCHE COMMERCIALE & PASSER À L'ACTION

Formation non certifiante

PROGRAMME

1-S'approprier les fondamentaux de la démarche commerciale

7 h collectif + 1 h 30 individuel

- **Le rôle de la vente** — Place de la vente dans le développement de l'entreprise et pratiques actuelles
- **Posture commerciale & leviers** — Lever ses freins et préjugés, adopter une posture commerciale adaptée
- **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

2-Préparer sa démarche commerciale

7 h collectif + 2 h individuel

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

Cette formation non certifiante ne donne lieu ni à certification, ni à équivalence, ni à validation par blocs de compétences.

Une attestation de fin de formation, mentionnant les objectifs atteints, est délivrée à l'issue de la session.

3-Construire un plan d'actions commercial

7 h collectif + 2 h individuel

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

4-Suivre et ajuster ses actions commerciales

1 h 30 individuel

- **Évaluer les actions** — Évaluer les actions commerciales mises en œuvre en intersession
- **Ajuster le plan d'actions** — Ajuster le plan et pérenniser la démarche → Livrable final : plan d'actions commercial

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

INFOS & INSCRIPTION

Justine SIDLER
Mail : justine.sidler@bge-eo.fr
Tél : 04 67 35 20 40