

PROGRAMME DE FORMATION

Réussir le développement commercial de son entreprise

DURÉE : 1 jours | 56 heures

MODALITÉ D'ORGANISATION : Mixte

Informations

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Appréhender et mettre en oeuvre les leviers pour réussir le développement commercial de son entreprise.
- Comprendre et maîtriser les enjeux commerciaux et marketing de son projet pour un créateur ou repreneur d'entreprise.
- Elaborer la stratégie commerciale de son entreprise.
- Piloter analyse de l'entreprise.
- Définir et mettre en place sa stratégie de développement.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis.

ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.



Modalités pédagogiques

MODALITÉS, MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Formation dispensée en présentiel ou à distance (sur demande) par un formateur expert en développement commercial : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Formation dispensée en présentiel ou à distance (sur demande) par un formateur expert en développement commercial : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur

Formation qualifiante : attestation de fin de formation (appelée « certificat de réalisation »)

Contenu pédagogique

Introduction et tour de table

- Présentation des étapes et thématiques abordées : sommaire du module/parcours de formation.
- Validation des objectifs avec chaque apprenant.
- Tour de table guidé : échanges et positionnement des acquis et des besoins de chacun.

Elaborer la stratégie commerciale de son entreprise

- Analyse de l'entreprise : définir et mettre en place sa stratégie de développement.
- Identifier ses axes de développement : gérer la relation client.

Prospection commerciale et structurer les tables

- Principes de la partie double débit/crédit : les règles d'enregistrement.
- Le plan comptable général, les comptes : les journaux achats, ventes, banques, opérations diverses, trésorerie.

Le grand livre et le bilan

- Le grand livre : la balance.
- Le bilan : le compte de résultat charges et produits.

Négociation commerciale

- Identifier les leviers d'une négociation réussie : mesurer les enjeux, identifier sa marge de manœuvre et les risques associés, analyser l'environnement.
- Savoir élaborer une stratégie de négociation gagnante.

Répondre à un appel d'offre

- Maîtriser les conditions d'attribution des marchés publics et le cadre juridique lié à la dématérialisation de marchés publics.
- Développer une méthode de réponse aux appels d'offres.

Présenter l'offre la plus pertinente

- Présenter l'offre la plus pertinente.

Présenter l'offre la plus pertinente : mise en pratique

- Valoriser sa proposition commerciale dans sa transmission d'offre de façon dématérialisée.
- Utiliser les différents outils et plateformes.

Valider les acquis et clôturer la formation

- Bilan et évaluation finale de la formation.
- Enquête de satisfaction à chaud.

Modalités d'évaluations

- Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.
- Évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.
- Auto-positionnement avant et après la formation.