

Programme de formation

Maîtriser son organisation commerciale : Intégrer la prospection et intensifier sa fidélisation

Objectifs de formation

A l'issue de la formation, chaque participant aura la capacité de :

1. Diagnostiquer son portefeuille clients et prospects pour mieux agir
2. Construire son Plan d'Action Commerciale (P.A.C.)
3. Mettre en place ses outils de prospection
4. Prévoir des techniques pour fidéliser sa clientèle

Durée 10.5 heures, soit 1.5 jour(s) de formation	Tarif En intra : 315 euros par stagiaire En inter : prix aménagé selon vos besoins
Intervenant FRESNEL Thierry	Effectif Maximum de 5 stagiaires

Programme de la formation

JOUR 1 (7h)

1. Diagnostiquer son secteur de vente et sa clientèle
 - Faire son propre diagnostic de son secteur de vente
 - Ressortir les potentiels de développement
 - Intégrer les prospects accessibles, non visités à ce jourConstat : « Quel est l'état de son portefeuille clients et prospects ? »
Réflexion : « Quelles sont les actions à mener à court terme puis à moyen et long terme ? »
2. Construire son Plan d'Actions Commerciales (P.A.C.)
 - Se servir des différentes étapes de l'élaboration du P.A.C.
 - Construire son P.A.C.
 - Faire vivre son P.A.C.Rendu opérationnel : « Comment organiser vos futures tournées ? »

JOUR 2 (3,5h)

3. Concevoir des outils de prospection et intégrer la fidélisation
Retours d'expériences sur les outils utilisés lors de la 1er journée
 - Acquérir les méthodes et outils efficaces pour prospecter
 - Définir, choisir et planifier les différentes actions
 - Mise en pratique de certaines techniques de vente
 - Utiliser les techniques pour fidéliser sa clientèleSynthèse : « les axes de progrès pour une future mise en pratique »

Inscription sur demande au 02.22.93.12.84

44 rue des verdaudais 35690 Acigné - nadine.fresnel@essentia35.com

Public et prérequis :

Les commerciaux ou les salariés souhaitant développer leur activité commerciale. Pas de pré-requis.

Moyens pédagogiques et techniques :

Échanges sur les expériences vécues et sur les réalités « terrain ». Exposé didactique et jeux de questions / réponses. Réflexion sur la construction d'un plan d'actions. Rédaction sur la conception de certains outils.

Matériel nécessaire : Du papier et du crayon, ou un ordinateur personnel pour prendre des notes.

Modalités d'évaluation de acquis : Pour évaluer les acquis des stagiaires, un positionnement final et un questionnaire d'auto-évaluation seront à remplir en fin de session.

Sanction visée : Une attestation des acquis ou une certification (dans le cadre d'une formation certifiante) sera remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Délais d'accès : Renseignement au 0222931284 ou par mail, réponse sous 8 jours.

Modalités :

- Présentiel : Sur site ou dans la salle Harmonie au 44 rue des Verdaudais, 35690 Acigné
- Possibilité distanciel : Nous consulter au 0222931284

Accessibilité : Notre salle de formation est accessible aux personnes en situation de handicap, sauf les sanitaires. Si besoin, une adaptation sera envisagée par essentia35 en lien avec ses partenaires.



Inscription sur demande au 02.22.93.12.84

44 rue des verdaudais 35690 Acigné - nadine.fresnel@essentia35.com

Conditions générales de ventes

Article I – Inscription – Annulation – Report

La signature du devis vaut bon de commande. Essentia35 procède à l'inscription de vos collaborateur.trices dès réception. Toute inscription qui n'aurait pas été annulée par écrit au moins deux (2) semaines avant le début de la formation sera due intégralement. Les remplacements sont acceptés à tout moment.

Essentia35 se réserve le droit de reporter la session et de proposer une nouvelle date si le nombre de participants n'est pas suffisant. Aucune indemnité ou rémunération n'est due. La recherche du meilleur équilibre pédagogique des sessions peut nous amener à modifier les dates de formation. Toutefois, dès réception de la convocation, le client a la garantie du maintien de la formation, sauf si le nombre de participants n'est pas atteint et en cas de force majeure.

Les annulations de la part du client pourront se faire jusqu'à deux (2) semaines avant le début de la prestation sans que l'Organisme de formation ne puisse prétendre à un dédommagement.

Toutes annulations à moins de deux (2) semaines de la formation entraîneront la facturation de la formation. A sa seule discrétion, l'organisme de formation pourra proposer au client de reporter la formation à une date ultérieure mais ce report n'entraînera pas de report de la facturation. En cas d'exécution partielle d'une convention de formation par le client, les sommes effectivement engagées et dépensées par l'organisme de formation restent à la charge du client. Chaque participant doit émarger une feuille de présence, pour chaque demi-journée de formation. A l'issue de la formation, il reçoit une attestation de formation.

Article II – Paiement

Si votre facture est prise en charge par un organisme tiers (OPCO, établissement public, etc), vous devez le préciser à la commande en indiquant dans le champ « adresse de facturation » : le nom et l'adresse de l'organisme tiers et éventuellement le numéro de dossier. Sans indication de votre part à la commande, la facture sera automatique adressée au destinataire du présent devis qui pourra éventuellement se faire rembourser ensuite.

La mention sur le devis d'une facturation auprès d'un organisme tiers ne désengage pas le client des sommes dues sauf accord de l'organisme tiers avant le début du stage. En conséquence, la facture sera adressée au destinataire du présent devis si l'accord écrit de l'organisme tiers ne nous est pas parvenu avant le stage.

Article III – Pénalités

Pour tous professionnels, le règlement des sommes dues postérieurement à la date d'éligibilité figurant sur la facture majorera de plein droit le montant de celle-ci d'une indemnité forfaitaire de 40 euros prévue à l'article L4416 alinéa 12 du code de commerce, et dont le montant est fixé par décret n°2012-1115 du 2 octobre (article D441-5 du code des procédures civiles d'exécution).

En cas de modification réglementaire du montant de cette indemnité forfaitaire, le nouveau montant sera de plein droit substitué à celui figurant dans les présentes conditions générales de vente ou de conditions de règlement.

L'application de plein droit de cette indemnisation ne fait pas obstacle à l'application d'une indemnité complémentaire de la créance sur justification, conformément au texte susvisé, a dû concurrence de l'intégralité des sommes qui auront été exposées qu'elles qu'en soit la nature, pour le recouvrement de créance.

Article IV – Litiges

En cas de litige et si aucune solution amiable n'est trouvée, la juridiction compétente est le Tribunal d'Instance. Tout litige mettant en cause une personne ayant qualité de commerçant ou une personne morale et l'organisme de formation sera de la compétence du Tribunal de Commerce de Rennes (35000).

Inscription sur demande au 02.22.93.12.84

44 rue des verdaudais 35690 Acigné - nadine.fresnel@essentia35.com