

Réussir son lancement commercial

1 jour – 7 heures

Mise à jour le 22/10/2024

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Identifier les enjeux du développement commercial
- Formaliser son offre de services et/ou produits
- S'approprier et concevoir des outils adaptés pour le développer une synergie commerciale
- Organiser sa démarche de développement spécifique au lancement d'activité et/ou nouvelles prestations

PROGRAMME

Les supports pour formaliser vos offres

Une proposition commerciale structurée

Les supports dynamiques appropriés à votre activité : plaquettes de présentation, book, visuels interactifs

Maîtriser des outils et des modèles faciles à mettre en pratique et qui vous mettent en confiance

Les outils de base nécessaires au lancement

Le fichier de prospection simple et base de travail au quotidien

La fiche découverte des besoins de vos futurs clients

Faire un suivi de son activité grâce à des tableaux simples et efficaces

Organiser votre développement commercial

Préparer des objectifs qualitatifs et quantitatifs

Organiser ses priorités commerciales

Rédiger un pitch en lien avec son activité

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- Modalités pédagogiques : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction, alternance d'apports théoriques et pratiques.
- Travail en groupe et suivi individualisé
- Supports Pédagogiques

FORMATEUR

Cette formation est animée par un.e spécialiste en « développement commercial » Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur (tour de table et mise en situation)

Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation; gestion du handicap y compris cognitif) : Un référent handicap est à votre disposition pour vous accompagner, contacter le service formation de votre CMA

LES

- Échanger entre pairs
- Exercices pratiques en liens directs avec votre activité
- Taux de satisfaction : [détail sur le site internet](#)

PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoints
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU

[voir notre site internet](#)

DATES / HORAIRES

[voir notre site internet](#)

TARIF

224 € nets de TVA

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint, demandeur d'emploi).

DÉLAI D'ACCÈS

Date limite d'inscription: 8 jours avant la date de démarrage de la formation

Effectif minimum requis pour l'ouverture du stage: 7 personnes

CONTACT

CMA Lyon-Rhône

10 rue Paul Montrochet 69002 Lyon

04.72.43.43.54

formations.lyonrhone@cma-auvergnerhonealpes

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.