

Développement Commercial BtoB

pour les acteurs de l'ESS

OBJECTIFS

Pour développer son activité BtoB et pérenniser sa structure, l'apprenant sera capable de définir une stratégie en cohérence avec ses valeurs et son marché et utiliser les outils et méthodes de prospection efficace.

3 sous objectifs :

Tout au long du module, l'apprenant 1/ construira la stratégie adaptée à son entreprise et à son marché ; 2/ il sera en capacité de définir un plan d'action ; et 3/ de le déployer en utilisant les outils adaptés.

MOYENS

Pédagogiques : techniques pédagogiques proposées privilégient l'interactivité au sein du groupe. Elles favorisent l'alternance entre temps de réflexion, échanges, cas pratiques et apports théoriques.

Prérequis : posséder un ordinateur et un accès internet.

Administratifs : Feuille d'émargement du stagiaire / Feuille d'appréciation de la formation

PROGRAMME

Séquence objectifs commerciaux

- C'est quoi la mission d'une entreprise ? pourquoi vendre ? C'est quoi l'objectif de votre entreprise ?
- Le SWOT, Méthode SMART, La veille
- Objectifs à LT / MT / CT, Pipe et taux de transformation => Plan d'action commercial à 1an et à 3 ans
- Concevoir ses outils de présentation pour différents usages, le CRM

Prospecter efficacement

- Ecrire les arguments commerciaux, le wording
- Construire et maîtriser son Pitch oral et écrit personnel --Pause déjeuner--
- Qualifier finement et choisir ses cibles pour être efficace.
- construire un DAPUS et prospecter
- Négociations, phase test, remises commerciales, le closing,
- Démarrage de contrat, revue de contrat. Place du commercial.
- FOCUS LINKEDIN : Soigner son Profil : les points d'attention, exercice faire son profil / Développer son cercle pro / Construire un programme de publications, mots clés / prospecter.

Fidéliser pour sécuriser son business

C'est quoi la Fidélisation / Les Moments à risques / Renégociations, re signature / Conflits : TECREP / REX des affaires et post mortem

L'ÉVALUATION DES ACQUISITIONS
DES COMPÉTENCES DES
STAGIAIRES EST RÉALISÉE EN
CONTINU PAR LE FORMATEUR

FORMATION INTER : 2 250€

FORMATION INTRA : 2 650€

GRUPE DE 3 À 6 APPRENANTS

FORMATEUR

FANNY POULIQUEN

