

PARCOURS BOOSTE TA BOITE

4 jours - 28 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Volet COMMERCIAL
 - Analyser son environnement commercial
 - Définir et mettre en place sa propre stratégie commerciale en fonction des besoins de son entreprise
 - Maîtriser les différentes étapes de la vente
 - Reconnaître les différents types de clients
 - Préparer et conduire des entretiens de vente structurés
- Volet NUMÉRIQUE
 - Identifier les outils pertinents pour son activité
 - Définir sa stratégie réseaux à des fins commerciales et marketing
 - Mettre en place un profil et ouvrir une page professionnelle.

PROGRAMME

- Volet COMMERCIAL (2 jours)
 - Élaborer sa stratégie commerciale**
 - ✓ Comprendre et analyser la démarche marketing stratégique
 - ✓ Analyser son marché et adapter le Plan d'Actions Commerciales
 - ✓ Décider des actions et construire son business plan
 - ✓ Élaborer sa stratégie et son Plan d'Actions Commerciales
 - ✓ Déployer et piloter son activité commerciale
 - Négocier, Convaincre et Vendre** (Améliorer ses techniques de vente)
 - ✓ La rédaction du pitch
 - ✓ La démarche commerciale
 - ✓ Les techniques de questionnement pour comprendre les besoins et connaître les motivations du client (technique de l'entonnoir)
 - ✓ Argumenter et convaincre
 - ✓ Faire face aux objections (SONCAS)
 - ✓ Conclure la vente
 - ✓ La relance client : le bon moment, le choix des mots
- Volet NUMÉRIQUE (2 jours)
 - Communiquer efficacement sur les réseaux sociaux**
 - ✓ Comprendre les spécificités des réseaux sociaux
 - ✓ Définir une stratégie de communication claire et organisée
 - ✓ Créer du contenu professionnel et engageant
 - ✓ Configurer, mesurer, analyser, et ajuster sa stratégie
 - ✓ Booster sa visibilité avec la publicité en ligne

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques illustrés de cas pratiques

FORMATEUR

- Formateurs qualifiés et expérimentés dans les domaines du digital, du Webmarketing et du commercial. Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

ACCESSIBILITÉ

- Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessibles nos formations. Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, merci de nous contacter

Mise à jour le 01/04/2025

LES +

- **Une pédagogie innovante centrée sur vos besoins et votre expérience de terrain**
- **Un lieu pour échanger et réseauter entre entrepreneurs**

PUBLIC

Dirigeants de TPE-PME résidant sur le territoire organisateur, ou dont l'entreprise est domiciliée sur le territoire organisateur

PRÉREQUIS

Aucun

LIEUX DE FORMATION

Collectivités territoriales
Communautés d'agglomérations
Communautés de communes

DATES

Se rapprocher de la CMA IDF Essonne

TARIF

Entièrement financé par votre Collectivité territoriale et la CMA IDF, dans le cadre d'une convention de partenariat
(Valeur : 840 € - Reste à charge : 0 €)

CONTACT

Mail : anne-sophie.delle@cma-idf.fr

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription sous réserve :
- Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis.
- Délai de réponse sous 48h

Chambre de Métiers et de l'Artisanat
d'Île-de-France
72-74, rue de Reuilly - 75 592 Paris cedex 12

SIRET : 130 027 972 00012

Enregistré sous le NDA 11756120375
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de L'État.