

## 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.

### ACCESIBILITÉ

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

### LES +

- ❶ Une pédagogie innovante centrée sur vos besoins et votre expérience de terrain
- ❷ 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'Etat.