

FORMATION INTER-ENTREPRISES

BONNES PRATIQUES COMMERCIALES

Temis Innovation 18 Rue Alain Savary à Besançon

Mardi 24 Novembre 2020

Durée : 1 jour (7 heures) présentiel et distanciel

OBJECTIFS

- Le Dirigeant, 1er Commercial de l'entreprise !
- Construire une « machine commerciale » pour mieux vendre
- Acquérir de bons réflexes pratiques avant, pendant, après le contact commercial

NIVEAU REQUIS / PUBLIC

- Startup ou entreprises innovantes
- Bénéficiant ou non de l'accompagnement ProPulseur
- Adhérent ou non du PMT
- Public : Porteur de Projet, Dirigeant, Responsable Commercial

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Discussions pour mieux appréhender vos besoins en termes d'accompagnement commerciale.
- Présentation de chacun des participants dans un but d'amélioration de vos présentations commerciales grâce à une méthode expérimentale.
- La formation sera validée par les supports de cours papiers et numériques décrivant les acquis et remis à la fin de la session et par une attestation de formation.
- Une salle équipée d'un vidéoprojecteur est réservée pour l'occasion ainsi qu'une plateforme de visioconférence adaptée.

FORMATEURS

- DC PILOT – Félicita GALA Directrice Commerciale & Marketing en temps partagé
- Propulseur – Renaud GAUDILLIERE ex business développeur groupe industriel

BONNES PRATIQUES COMMERCIALES

COÛT

- Entreprise adhérente au Pôle des Microtechniques : offert
- Entreprise non adhérente au Pôle des Microtechniques : 350 euros *Net de taxe* (frais de repas offert)

PROGRAMME

09h00

10h00

Présentation des participants :

- Vos activités (Pitch court)
- Vos forces commerciales à date
- Votre stratégie commerciale envisagée
- Vos attentes de cette formation ?

Le Dirigeant 1^{er} Commercial de l'entreprise

Construire votre machine commerciale :

- Connaître vos « personas »
- Structurer le processus d'acquisition client : Avant, pendant, après le RDV
- Scorer vos cibles
- Définir des KPIs de performance commerciale
- Éviter les erreurs

10h00

12h15

Les bonnes pratiques pour réussir le RDV d'exploration client

- L'U.S.P., c'est l'Unique Selling Proposition
- L'écoute active et prise en compte des besoins du client
- Story telling pour capter l'attention

12h15

13h15

Pause déjeuner

Améliorer votre entonnoir des ventes

- Lead scoring : Go/ No go
- Analyse des clients actuels
- Taux de conversion

13h15

15h45

Externaliser sa vente est-ce une bonne idée ?

Évaluation de la journée
synthèse et conclusions

15h45

17h00

ÉVALUATION

- Pré-évaluation par questionnaire initial et évaluation par questionnaire final
- Fiche d'évaluation de la satisfaction complétée par les participants en fin de formation.

Une attestation de formation sera remise à l'issue de la formation

PÔLE DES MICROTECHNIQUES

www.polemicrotechniques.fr

18, rue Alain Savary – 25000 BESANÇON

Tél. : +33 (0)3 81 40 47 55

INSCRIVEZ-VOUS AVANT LE 20 NOVEMBRE

Formation payante / Nombre de places limité

Vous êtes intéressé(e) par cette formation ?

v.chavy@polemicrotechniques.fr - Tél. : +33 (0)3 81 40 47 55