

« Définir et mettre en place sa stratégie commerciale »

Déroulé de la formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION ■

- Déterminer ses objectifs commerciaux
- Savoir définir un Plan d'Actions Commerciales
- Être capable de piloter son activité.

PUBLIC ■

Tout porteur de projet entrepreneurial, chef d'entreprise en activité.

CONTENU ■

- Notion d'ambition et d'objectifs
- Positionnement concurrentiel,
- Politique tarifaire,
- Réseaux de distribution
- Plan de communication
- Approche « SAVE » Vs « Mix marketing »
- Le Plan d'Actions Commerciales
- Contrôle d'activité et tableaux de bord

DUREE DE LA FORMATION ■

21 heures au total, réparties en 6 1/2 journées (3H30) en continu sur une semaine au maximum.

DEROULE DE LA FORMATION ■

- Entretien individuel de positionnement préalable en distanciel afin de d'analyser les besoins du stagiaire, d'intégrer ses contraintes et de coconstruire son parcours dans le cadre général de la formation.
- Deux jours de formation alternant cours théoriques et exercices pratiques en groupe, suivis d'une journée au moins de césure destinée à la recherche et aux travaux personnels, troisième journée planifiée dans la même semaine.
- Évaluations en cours de formation et à l'issue de celle-ci par la remise d'écrits ou la réponse à un questionnaire.
- Attestation de fin de formation pour les stagiaires ayant participé à l'ensemble du programme.

DATES ET HORAIRES DE LA FORMATION ■

A définir avec le groupe d'apprenant en fonction de leurs contraintes lors des entretiens préalables.

TARIFS ■

450 €/Jour de formation soit 1350 €.
Ces tarifs s'entendent nets de taxes (Art 293B du CGI)

PREREQUIS ■

- Aucun

Modalités d'accès ■

- A l'issue d'un entretien de positionnement
- Dès réception du devis signé

MODALITES PEDAGOGIQUES ■

La formation se déroulera exclusivement à distance via la plateforme Zoom dont l'accès sera fourni par TulipTree®.

La classe virtuelle accueillera un maximum de 10 personnes pour faciliter l'échange et la participation des stagiaires.

Apports théoriques avec remise de supports écrits, exercices individuels et en sous-groupes avec correction collective, recherche active sur internet, jeux de question/réponse, échange d'expériences intra-groupe.

MODALITES D'EVALUATION ■

Questionnaire de positionnement préalable à la formation.

Évaluation formative en cours et Quiz en fin de formation.

CONDITIONS D'ACCES POUR LES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP ■

Facilité d'accès à la formation grâce au distanciel complet.

Utilisation de police et de couleurs tenant compte des syndromes « dys » et du daltonisme

Possibilité d'accompagnement individuel complémentaire pour les personnes titulaires d'une RQTH (sur demande à l'issue de l'entretien de positionnement).

FORMATEUR ■

Marc-Olivier Berthon est formateur pour adultes. Ancien élève de l'École Supérieure de Gestion de Paris, de l'Holborn College de Londres et de l'Institut d'Administration des Entreprises de Lyon, il a longtemps dirigé des équipes multidisciplinaires et accompagné la réussite professionnelle de ses collaborateurs dans des projets entrepreneuriaux ou associatifs en France et à l'étranger. Après deux ans passés à animer des groupes de créateurs d'entreprise dans un organisme spécialisé, il fonde en 2023 **TulipTree**, institut de formation dédié aux femmes et aux hommes désireux de bousculer leur vie professionnelle et personnelle en se concentrant sur la recherche de VALEUR.