

OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Élaborer une stratégie commerciale de conquête.
- Initier un accompagnement client à l'achat.
- Conclure positivement le parcours d'achat.
- Produire du chiffre d'affaires, de la marge et de la valeur pour lui et son client.

DURÉE

2 jours - 14 heures
9h15-12h45//13h30-17h

TARIF NET DE TVA

Tarif tout public : 490 €

EFFECTIF

Présentiel :

Minimum : 5 stagiaires

Maximum : 12 stagiaires

PROGRAMME

Jour 1

UNE DÉMARCHÉ COMMERCIALE ET ARTISANALE

- Le contexte et l'environnement d'une démarche commerciale
- Les freins et les peurs face à la vente

CONSTRUCTION D'UNE RELATION FORTE ET PRODUCTIVE AVEC LE CLIENT

- Décrypter les messages clients et les signaux faibles
- Savoir écouter son client
- Comprendre ses attentes pour y répondre

Maîtriser le contexte, maîtriser l'environnement, connaître le fonctionnement biologique et mental client et avoir la capacité d'une prise de recul personnelle indispensable.

DE L'IDÉE AU CONCEPT

- Matérialiser l'idée pour être visible
 - ✓ Articulation du triptyque offre - proposition - production
 - ✓ Mise en place du triptyque pour chaque participant
 - ✓ Modéliser l'idée d'entreprise en concept d'entreprise

Jour 2

ACCOMPAGNER LE CLIENT VERS L'ACHAT

- Marketing situationnel
- Offre
- Parcours et expérience client
- Capter et maintenir l'attention du prospect
 - ✓ Concevoir un fait générateur pour attirer l'attention du client
- Création d'un parcours client sensitif
 - ✓ Induire un itinéraire émotionnel client maîtrisé pour être impressionnant dans le vrai sens du terme
- Rationalisation de la proposition
 - ✓ Sélectionner le produit, inciter à l'acte d'achat et faciliter la décision.

METTRE EN PLACE SA PROPRE STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION

- La démarche d'accompagnement à l'achat
 - ✓ Validation de l'Expérimentation de la démarche
 - ✓ Ebauche de la mise en place d'une stratégie de commercialisation Produits Artisans d'Art, créateurs

LIEU DE FORMATION

CMA IDF - 92
17 bis rue des Venêts
92000 NANTERRE

CONTACT

Service Formation
TURHAN Silvia
Tél : 01 47 29 43 87
formation.92@cma-idf.fr
www.formation-cma92.fr

PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME, et demandeurs d'emploi.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques.

ÉVALUATION

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

PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine.

SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation.
Questionnaire de satisfaction en fin de formation et à 3 mois.