

### 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 DÉMARCHE 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 STRATEGIE 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.