

OFFRE
5 jours pour ...
Booster votre
développement
commercial et votre
rentabilité

La meilleure façon pour passer
de la tête aux jambes

coaching opérationnel
individuel ou formation
équipe intra entreprise
Eligible OPCO et FSE+



En partenariat avec



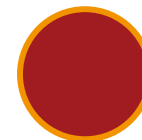


Le programme « Booster votre développement commercial et votre rentabilité »

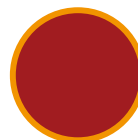
c'est pour vous ?



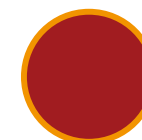
Vous avez besoin d'être accompagné pour développer des compétences en développement commercial ?



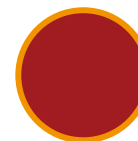
Vous ne parvenez pas à atteindre de vos objectifs commerciaux par manque de temps de méthode ou d'organisation ?



Vous souhaitez booster votre développement commercial mais vous ne savez pas par où commencer ?



Vous avez une To Do List à rallonge mais jamais aucune action terminée ?



Vous voulez monter en compétence mais vous ne voulez pas participer à une formation interentreprise pas assez personnalisée à votre goût ?

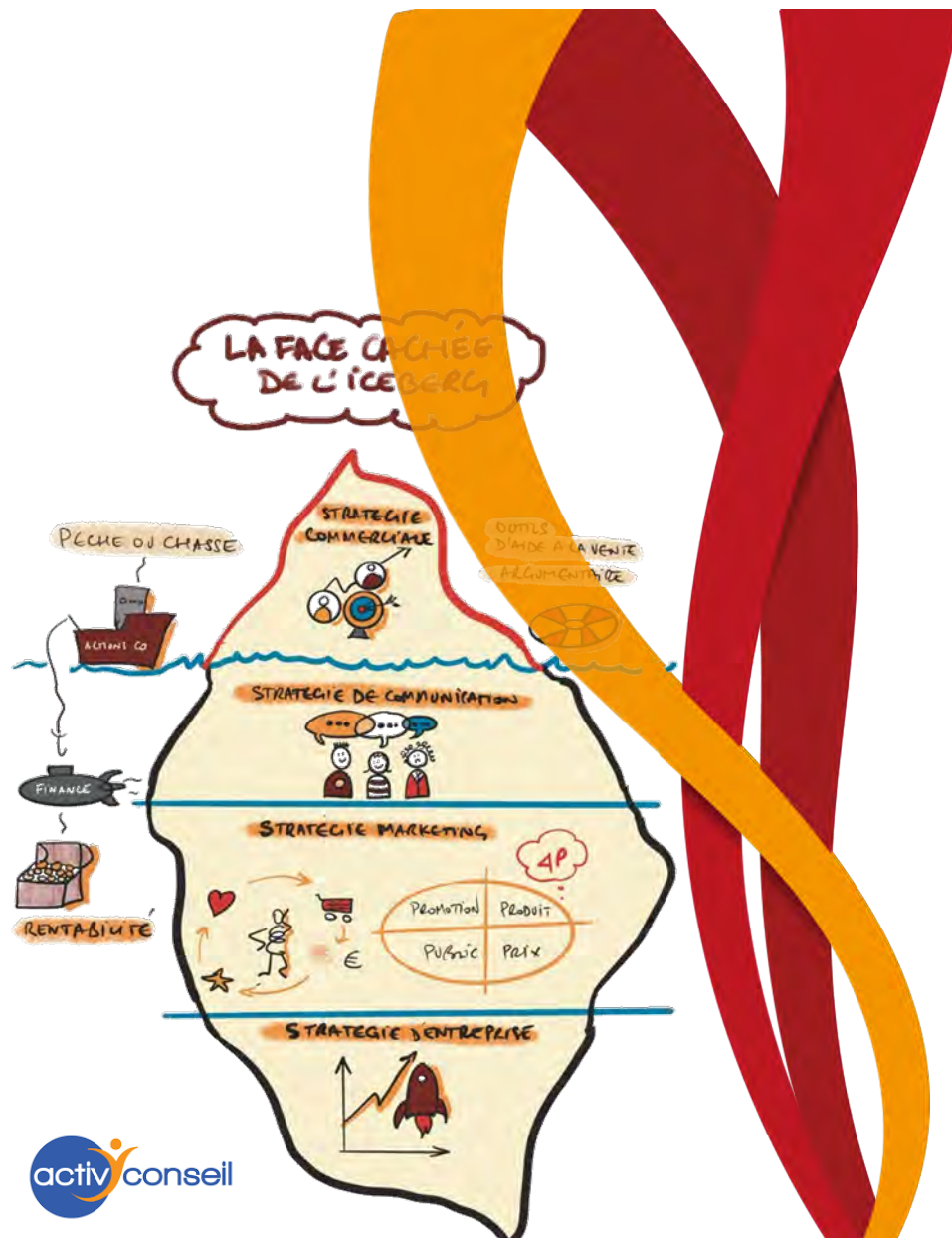


Bref, vous en avez marre d'avoir
plein de sangliers sur le feu mais
aucun qui n'est cuit ?

Notre parcours

5 jours pour
booster votre
développement
commercial et votre
rentabilité
est fait pour vous !

Quels sujets allons-nous aborder ?



- L'état des lieux de votre stratégie actuelle
- L'analyse de votre rentabilité
- La formalisation de votre discours
- Le positionnement de l'offre produit ou service
- La validation du modèle économique et des prix
- Le ciblage client et la création de personae
- La création de l'argumentaire produit
- Le calcul de la rentabilité et du point mort
- La définition des objectifs commerciaux
- Les outils d'aide à la vente
- Les points clés de la négociation commerciale
- Et tous les sujets importants et complémentaires pour votre passage à l'action: l'optimisation de votre gestion du temps et des priorités, la mise en place de tableaux de bord, etc.

2 formats pour passer de la tête aux jambes



La formation en équipe
intra entreprise



Le coaching opérationnel
individualisé

C'est quoi le coaching opérationnel marketing et commercial ?

- Le coaching opérationnel marketing et commercial empreinte des codes au coaching comportemental classique.
 - Il vise à vous aider à effectuer d'un changement durable sur votre comportement. En revanche, il se centre sur la montée en compétence du coaché et s'axe sur un accompagnement pour une montée en compétence de l'expertise métier.
- Il permet une mise en action et un suivi du coaché par un consultant expert
 - C'est un programme intensif et personnalisé qui nécessite de s'impliquer entre chaque session pour finaliser le plan d'actions défini à la fin de chaque atelier.
- Cela peut être par exemple :
 - Renforcer son développement commercial,
 - Mettre en place une stratégie de contenu,
 - Créer sa plateforme de marque,
 - Finaliser sa proposition de valeur
 - Lancer une offre innovante,
 - Valider son seuil de rentabilité
 - Rédiger un plan d'actions commercial, etc.



Le coaching opérationnel individualisé

Pour tous ceux qui ont des idées pour se mettre en marche mais pas forcément le mode d'emploi!

- POUR QUI ?

Vous êtes dirigeant, manager, entrepreneur solo, indépendant, créateur d'entreprise et **vous souhaitez passer vite à l'action** pour booster votre développement commercial et votre rentabilité ? Alors ce format est fait pour vous.

- CE QUI FAIT LA DIFFERENCE ?

- Des **RDV réguliers** pour avancer et se fixer des objectifs concrets
- Des **synthèses claires et opérationnelles** pour mettre en place les actions au fil de l'eau sans attendre la fin du coaching
- Des **plans d'actions à chaque séance** pour vous permettre de progresser rapidement et régulièrement de façon concrète
- Des **apports théoriques et pratiques en mode « learning by doing »** pour réaliser un transfert de compétences durable
- Une **approche pragmatique et réaliste** pour respecter vos contraintes, votre rythme et votre secteur d'activité
- Des **livrables directement utilisables** pour une application immédiate
- Un **plan d'actions en fin de parcours** pour vous permettre de continuer dans la durée



Comment se déroule le coaching opérationnel personnalisé, sur ce parcours ?

1

Nous **définissons des objectifs** à l'issue de la séance 1 (état des lieux).

Nous validons une **feuille de route** pour les séances que nous programmons sous forme de RDV réguliers pour vous mettre en route et passer de la tête aux jambes.

Nous **définissons le nombre de séances, leur contenu et les intervenants**

3

La dernière séance est toujours consacrée à **l'élaboration d'un plan d'actions et à sa déclinaison en prévisionnel**

2

Lors de ses ateliers nous **pourrons aborder** :

La formalisation de votre plateforme de marque

L'optimisation de votre gestion du temps

La révision du positionnement de l'offre et du modèle économique

Le ciblage client et la création de personae

La création de l'argumentaire produit

Le calcul de la rentabilité et du point mort

La définition des objectifs commerciaux

La création de plans d'actions

Etc.

Qui intervient sur le parcours Booster votre développement commercial et votre rentabilité ?

Stéphanie Michel Amato et **Valérie Trastour** sont vos consultantes référentes qui vous accompagnent tout au long du parcours. Elles peuvent faire appel à des consultants RH, RSE, Management, Intelligence collective de notre réseau si leur intervention est essentielle pour atteindre les objectifs.

Besoin de vous former en gestion du temps ou en management ? Envie de comprendre l'impact de la RSE sur votre activité ? Besoin de recruter ? Nos consultants partenaires viendront compléter votre accompagnement et le programme.





La formation intra-entreprise

Pour tous ceux qui ont des idées à partager
avec les autres membres de l'organisation
et qui n'ont pas le mode d'emploi!

• POUR QUI ?

Vous êtes manager, dirigeant ou jeune créateur et **vous souhaitez booster vos actions marketing et commerciales en embarquant votre équipe** et en faisant travailler l'intelligence collective? Alors ce format est fait pour vous.

• CE QUI FAIT LA DIFFERENCE ?

- **Des apports théoriques et pratiques** en mode « learning by doing » pour réaliser un transfert de compétences durable
- **Des plans d'actions** à chaque séance pour vous permettre de progresser rapidement et régulièrement de façon concrète
- **Une approche pragmatique** et réaliste pour respecter vos contraintes, votre rythme et votre secteur d'activité
- **Une approche basée sur la co-construction** de solutions grâce aux techniques de facilitation en intelligence collective
- **Des livrables** directement utilisables pour une application immédiate des actions programmées
- **Un plan d'actions** en fin de parcours pour vous permettre de continuer dans la durée avec votre équipe
- **L'opportunité d'embarquer toutes les équipes** concernées (direction, marketing, commercial, SAC, avant-vente, etc.) pour construire et valider une stratégie ensemble

Tarif Intra
Éligible OPCO et FSE+

Booster votre développement commercial et votre rentabilité

Cette formation s'adresse aux dirigeants, entrepreneurs et responsables commerciaux qui ont besoin de faire le point sur leurs pratiques commerciales pour Structurer leur stratégie commerciale pour développer le CA et accroître la rentabilité et passer à l'action. Avec nos formatrices, vous réalisez un état des lieux de votre performance commerciale et financière et définissez ensemble votre stratégie commerciale. Vous repartez avec un plan d'actions et un prévisionnel !



Objectifs

- Analyser la stratégie et rentabilité commerciales actuelles
- Identifier les leviers de performance commerciale
- Valider sa cible, ses offres, son marketing mix et ses domaines d'activité stratégique
- Intégrer la méthodologie pour réaliser une stratégie commerciale adaptée à son entreprise et ses objectifs
- Formaliser une stratégie commerciale et un plan d'actions associé
- Décliner son plan d'actions en prévisionnel



Public

Dirigeants d'entreprise, responsables commerciaux, entrepreneurs solos, jeunes créateurs



Durée

Présentiel : 5 jours - 35h | Classe virtuelle : 10 ateliers de 3h30
Possibilité coaching opérationnel



Prérequis

Aucun



Intervenant

Formatrice consultante spécialisée dans le développement commercial et le marketing opérationnel



Contenu de la formation

• Journée 1 Diagnostic de la stratégie commerciale

Analyse portefeuille client et produit,
Validation de la cible: personae, ciblage,
Etat des lieux des offres,
Discours et plateforme de marque
Outils d'aide à la vente, etc.

• Journée 2: Diagnostic de la rentabilité

Analyse rentabilité
Analyse structure de coût
Calcul cout de revient
Seuil de rentabilité

• Journée 3 : Définir sa stratégie commerciale

Positionner son offre pour la rendre plus attractive (offre, produits, services, prix, distribution, persona)
Valider sa marge et ses prix de vente pour garantir sa rentabilité
Structurer son prix de vente et rentabilité, calcul prix de revient, marge, seuil de rentabilité, identification des leviers de la performance financière

• Journée 4 : Savoir présenter et vendre son offre

Création de l'argumentaire commercial
Traitement des objections
Mise en œuvre de la prospection: plan, cibles, outils d'aide à la vente
Déroulé de l'entretien de vente

• Journée 5 : Plan d'actions et prévisionnel

Définition et finalisation de son plan d'actions commercial
Traduction du- plan d'actions commercial en prévisionnel financier
Conclusion du parcours

• En option

Mieux s'organiser pour mieux prospecter (gestion du temps et des priorités)
Mettre en place le pilotage de son activité commerciale
Les clés de la négociation commerciale (déroulé et méthode)
Intégrer LinkedIn pour renforcer sa prospection

Les conditions de mise en œuvre de vos formations

Nous vous proposons plusieurs formules d'interventions en fonction de vos attentes, de vos besoins et du nombre de stagiaires à former. Nous construisons des formations sur mesure à la demande et pouvons compléter notre offre par des observations terrain et des accompagnements personnalisés visant à améliorer la mise en pratique des compétences acquises lors de la formation.

Nos formations sont conçues et délivrées dans les conditions de mise en œuvre suivantes:



Moyens pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets
- Approche pragmatique et participative basée sur des échanges avec le formateur : autodiagnostic, exercices, vidéos, mise en situation, jeux de rôle, débriefing, outils
- Facilitation visuelle inspirée des méthodes Agile (analyse des situations, livrables)
- Élaboration d'un plan de progrès individuel et remise d'un support de cours



Validation de la formation

Formation non diplômante. Remise d'un certificat de réalisation individuel



Suivi et évaluation

- Collecte des attentes des stagiaires
- Questionnaires d'évaluation des acquis sur mesure (QCM, questions ouvertes, tests, synthèse écrite, etc.) ou par mises en situation
- Rédaction d'un compte rendu de formation par le formateur (si nécessaire)



Temps de mise en œuvre

- Dès envoi de la convention délai minimum de 30 jours avant entrée en formation
- Sous réserve de validation de la convention ou accord de financement OPCO
- Pour les personnes en situation de handicap, délai susceptible d'être allongé du fait de la mobilisation d'interlocuteurs dédiés pour faciliter la mise en œuvre de votre projet de formation

Sortez du brouillard
et passez à l'action !



L'aventure vous tente ?

Contactez-nous pour un premier
diagnostic de 30 minutes
par téléphone ou en visio.



+ 33 (0) 6 86 36 53 08



sma@ajemconsultants.com



www.ajemconsultants.com



@Stéphanie Michel Amato

