

CONSTRUIRE TON OFFRE COMMERCIALE

TA FORMATION POUR
ENTREPRENDRE !

14h / 2 jours
en présentiel



Qualité de l'information
et de la formation

4.87 / 5

Ta formation pour entreprendre

Construire ton offre commerciale – 14h / 2 jours

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À L'ISSUE DE LA FORMATION VOUS SEREZ CAPABLE DE :

- Mettre au point et tester une présentation convaincante de votre projet (le pitch)
- Savoir réaliser l'étude de votre marché pour définir une offre commerciale
- Avoir les méthodes pour qualifier votre environnement, choisir votre positionnement
- Connaître les mécanismes pour fixer votre prix de vente dans un environnement concurrentiel
- Savoir choisir une stratégie commerciale adaptée à vos cibles et à votre environnement
- Disposer de méthodes pour établir vos prévisions de chiffre d'affaires
- Connaître les différents canaux pour commercialiser votre offre
- Améliorer vos aptitudes et savoir conclure favorablement un entretien de vente

CONTENU DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

ACCUEIL DES PARTICIPANT(E)S

- Tour de table
- Échanges sur les attentes
- Déroulé de la formation
- Le Pitch

2ème JOURNÉE

- **LE MARKETING MIX** : Les 4 P, La marge, Les politiques de prix
- **LE CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL** : Les méthodes Bottom up et Topline, Faire ses gammes, La matrice BCG
- **LA PROMOTION** : Le local commercial, Le site vitrine, L'argumentaire commercial, Les 10 phases de l'entretien, Le traitement des objections, Le suivi commercial, Simulation d'un entretien commercial

1ère JOURNÉE

- **L'ÉTUDE DE MARCHÉ** : Caractériser son marché, L'analyse de l'offre et de la demande, Segmenter son marché
- **DU PRODUIT À LA PROPOSITION DE VALEUR** : Qualifier son produit ou son service, La notion de valeur, La proposition de valeur
- **LES FACTEURS QUI INFLUENCENT L'ACTIVITÉ** : La loi de l'offre et de la demande, Les autres facteurs qui influencent l'activité, Le tableau PESTEL
- **LA CONCURRENCE** : Qu'est-ce que la compétitivité, Les facteurs internes de compétitivité, Les facteurs externes
- **LE DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE** : La technique du diagnostic stratégique, Le tableau SWOT, L'interne et l'environnement
- **IDENTIFIER LE BESOIN CLIENT** : La grille de lecture SONCASE, Le concept de «Persona», Formuler son offre en termes de bénéfice client

CAS PRATIQUES: toutes les interventions seront rythmées d'exercices pratiques

DÉBRIEFING ET SYNTHÈSE: Échanges entre les participants, réponse aux questions





PUBLIC VISÉ

Toute personne désireuse de sécuriser son parcours de création d'entreprise.



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Afin de suivre votre montée en compétences, des exercices pratiques et des études de cas seront réalisés. Une connexion wifi est disponible dans les locaux.

Prévoir, si possible, un ordinateur portable.

Les supports de formation ainsi que d'autres outils seront envoyés par mail à la fin de la formation.



MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

Évaluation des acquis tout au long de la formation à travers des cas pratiques. Feuille d'émargement signée à la demi-journée.

Attestation remise à la fin de la formation.



PRÉREQUIS

Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur).



MÉTHODOLOGIE

Des formateurs eux-mêmes chefs d'entreprise.

De la théorie mais surtout beaucoup d'exercices pratiques.

Un environnement dédié à l'accompagnement des créateurs ou repreneurs d'entreprise.



DURÉE DE LA FORMATION

2 jours en présentiel



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Merci de nous contacter pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.



TARIF

199 € TTC

Contactez-nous pour évaluer ensemble les modalités de règlement.

Contact@initiativeservices.com | Tél : 01 85 76 69 15

LIEUX DE LA FORMATION EN PRÉSENTIEL



INITIATIVE SERVICES

Contacts : Virginie
Tél. 01 85 76 69 15
contact@initiativeservices.com



Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



ANTENNE DE SARCELLES *(desservies par les transports en commun)*

11, Avenue du 8 mai 1945
95200 SARCELLES

ANTENNE DE CERGY

3, Avenue des Béguines
95800 CERGY