



Commercial

FORMEZ VOUS !

AVEC LES ENTREPRENEUR.E.S

DE CO-ACTIONS !

Vendre sans se prendre la tête

Stratégie commerciale et technique de vente

Vendredi 9 avril 2021 chez Co-actions, 48 rue Ferdinand Buisson, Bègles

Objectif global

Dans un contexte de restriction budgétaire à tous les niveaux (national ou local) qui impacte le monde de l'ESS mais pas que..., les projets dans l'ESS sont invités à revisiter un modèle matériellement et culturellement dépendant de la subvention publique et, dans une moindre mesure, privée (mécénat des fondations et des entreprises marchandes) Ainsi définir une stratégie commerciale et savoir vendre sont devenus des impératifs pour le succès d'un porteur de projet mais aussi d'un·e entrepreneur·e.

Cela nécessite d'acquérir et/ou d'adapter des fondamentaux (outils, postures, démarches, argumentaires) habituellement réservés aux entreprises marchandes pour proposer services et/ou produits à une clientèle de professionnels et/ou de particuliers.

Objectifs opérationnels :

Les objectifs de cette session sont donc d'amener les participant-e-s :

- à acquérir le pourquoi et le comment d'une démarche commerciale dans leur projet, [SEP]
- à construire la stratégie commerciale et le plan d'action associé qui permettra de toucher leur [SEP] clientèle efficacement et avec légitimité
- découvrir des techniques de vente adaptées à l'ESS et au delà. [SEP]

Modalités pédagogiques : présentiel

Méthode pédagogique

La formation est bâtie à travers une alternance d'apport théorique et de mises en pratique dans des situations proposées ou apportées, de préférence, par les participant-e-s. Cette méthode pédagogique alliée aux outils de l'animation permet de proposer un accompagnement pédagogique individualisé pour chaque stagiaire

Les ateliers pratiques sont notamment orientés pour permettre aux participants de travailler sur leurs projets et d'intégrer ainsi les concepts et les outils présentés. L'ordre des séquences prévues dans le programme peut être adapté selon ce qui se vit dans le groupe.

Supports utilisés

Un support pédagogique est remis aux stagiaires, contenant les bases conceptuelles et les fiches-outils.

Contenu et déroulement

- Les spécificités de la démarche commerciale dans l'ESS :
 - Utilisation d'un modèle Canevas ESS pour établir la stratégie commerciale du projet
 - Atelier pratique de co-construction collective à partir de chacun des projets
- Identifier et piloter ses actions commerciales à travers le plan d'action commerciale (PAC) :
 - Etablir un diagnostic SWOT
 - Quelles sont les cibles prioritaires ?.....et les suivantes ?
 - Le prix et l'offrecomment les bâtir ?
 - Etablir un plan d'action commercial et le faire vivre
- Savoir vendre :
 - Les différentes phases de la relation client : où est situé le client ?
 - Son client et ses attentes ...l'enjeu de l'écoute et ...au-delà
 - Les phases de la vente et leurs enjeux
 - La posture spécifique de la vente et de la négociation

Durée 1 jour – 7h

Public ciblé Toute personne porteuse ou co-porteuse d'un projet

Le contenu de la formation sera adapté en fonction de l'entretien préalable à la contractualisation de la prestation et/ou des tests de positionnement.

Participants : (taille mini et maxi du groupe) de 6 à 12 participant-es

Délai d'accessibilité : Une seule session d'avril 2021 à mars 2022, le vendredi 9 avril 2021, les inscriptions sont ouvertes.

Prérequis : Aucun prérequis

Evaluation : Fiche d'évaluation à chaud à la fin de la session et fiche d'évaluation à froid, 4 semaines après la session à travers un questionnaire en ligne

Validation : Attestation de fin de formation

Tarif : Pour toute personne payant sur ses propres deniers: 105€ / jour
Pour toute personne avec prise en charge par une structure :

- avec moins de 11 salariés : 175€ / jour
- à partir de 11 salariés : 350€ / jour

Nombre de participants entre 6 et 12 participant-e-s

Cycle de formation Non applicable

Formateur : **Richard MICHEL** - Accompagnateur et formateur en organisation et management, membre actif du Centre Français de Sociocratie, coach et médiateur, plus de 25 ans d'expérience en animation de collectifs. Plus de 10 ans d'expérience en stratégie commerciale et vente – richard.michel@accordshumains.com



Contact et inscriptions :

Retrouvez toutes les dates de nos formations sur notre site web et inscrivez-vous : <http://co-actions.coop/co-actions/agenda/>
+ d'info : Christine Denibaud, Responsable de la formation / 06 19 88 67 68 / formation@co-actions.coop