

DÉVELOPPER SON BUSINESS AVEC UNE APPROCHE COMMERCIALE

Les bonnes pratiques pour obtenir des prospects et les transformer en clients

DATES CLES

- Nous contacter pour planifier votre session de formation.

PUBLIC CIBLE

- Entrepreneurs et membres d'incubateurs souhaitant développer leur fibre commerciale pour propulser l'activité de entreprise/association ;
- Etudiants en école supérieure.

PRÉREQUIS

- Aucun.

DELAI ET MODALITES D'ACCES

- L'équipe pédagogique de **La Pépite** vous proposera un premier échange pour cerner votre besoin puis elle vous proposera un devis personnalisé.
- La formation est accessible dans un délai d'1 semaine après signature de la convention de formation.



LIEU DE LA FORMATION

AU CHOIX :

- En intra dans vos locaux ;
- Dans un lieu de coworking loué par nos soins.

DURÉE

- 7 heures.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Compétences professionnelles :

- Etre capable de prospecter de manière efficace et intelligente.
- Etre capable d'organiser sa prospection ;
- Etre capable d'obtenir des rendez-vous avec des prospects qualifiés ;
- Etre capable de gérer des opportunités business : de la prospection à la signature d'un contrat ;
- Etre capable de structurer un rendez-vous de découverte de besoins ;
- Etre capable de cibler les besoins, enjeux et les douleurs de son interlocuteur ;
- Etre capable de construire une relation de confiance et pérenne avec son interlocuteur ;
- Etre capable de mobiliser les connaissances et commerciales adéquates à la situation et à l'interlocuteur rencontrés ;
- Etre capable d'appliquer les techniques de négociation commerciales.

Aptitudes :

- Etre capable de mener une écoute active ;
- Etre capable de faire sentir son empathie.



COÛT & FINANCEMENT

- Tarif : sur devis ;

Pour plus d'informations, contactez-nous.

DÉVELOPPER SON BUSINESS AVEC UNE APPROCHE COMMERCIALE

Les bonnes pratiques pour obtenir des prospects et les transformer en clients

MODALITÉS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation proposée par **La Pépiite** se déroule en présentiel avec un savant dosage de théorie et de pratique.

L'objectif est d'apprendre en faisant !

Les méthodes pédagogiques utilisées lors de la formation sont diverses :

- Pédagogie démonstrative avec présentation des points théoriques et sont dans une posture d'experts ;
- Pédagogie active avec des mises en situations réelles et de jeux de rôles afin de favoriser la progression des apprenants en les confrontant à des sujets concrets ;
- Pédagogie participative de par le format des sessions de formation portées sur la participation de chaque apprenant au travers des activités.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluations continues et formatives des compétences (QCM, tests de connaissances par écrit pour s'assurer des connaissances techniques et comportementales comprises et acquises en formation.
- Evaluations des compétences techniques et comportementales du stagiaire lors de mises en situation et jeux de rôle.
- Evaluation de la formation par les apprenants via un questionnaire de satisfaction en fin de formation.

SANCTION DE LA FORMATION

La validation de la formation est conditionnée par la réussite aux évaluations avec un score minimal de 80%. Un certificat de réalisation nominatif est délivré aux participants à la fin de la formation.

ACCESSIBILITE DE LA FORMATION

Les formations proposées par **La Pépiite** sont accessibles aux personnes à mobilité réduite (selon leur degré de mobilité) mais ne sont pas accessibles aux personnes malvoyantes et sourdes.

Si vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez vous former au sein de notre organisme, contactez notre Référent handicap par mail handicap@lapépiite.com pour convenir d'un rendez-vous téléphonique et échanger sur vos besoins d'aménagements et leur faisabilité.

INDICATEURS DE RESULTATS

- Taux de satisfaction des apprenants formés.
- Taux de réussite des apprenants à l'évaluation finale.

Les indicateurs de résultats sont calculés une fois par an et publiés sur notre site internet.



CONTACT

Site internet : <https://www.lapepiite.com/formation>

Par courrier électronique

- Responsable administratif : **contact@lapepiite.com**
- Référent handicap : **amine.khelf@lapepiite.com**
- Responsable pédagogique : **sebastien.thierry@lapepiite.com**

DÉVELOPPER SON BUSINESS AVEC UNE APPROCHE COMMERCIALE

Les bonnes pratiques pour obtenir des prospects et les transformer en clients

PROGRAMME DETAILLE

1. PROSPECTER DE MANIÈRE EFFICACE & INTELLIGENTE

- Organiser sa prospection
- Obtenir des rendez-vous qualifiés
- Évaluation formative

2. RÉUSSIR D'UNE MAIN DE MAÎTRE SES RDV PROSPECTS/CLIENTS

- Structurer son rendez-vous
- Comprendre les besoins et enjeux de son interlocuteur
- Call to action - Mise en pratique

3. Evaluation finale (0,5h)

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- Contractualisation/inscription et délivrance des informations de déroulement de la formation ;
- Accueil des apprenants en formation avec un tour de table et positionnement ;
- Présentation du déroulement de la formation et de ses objectifs ;
- Dispense de la formation et réalisation des évaluations ;
- Temps d'échanges avec le formateur sous forme de questions/réponses en présentiel ;
- Evaluation du déroulement de la formation avec un questionnaire de satisfaction à chaud destinée aux apprenant et au formateur.