

ATELIER PRECISER SON PROJET
Le 19 septembre 2013 et le 14 octobre 2013**Durée : 16 heures réparties sur 2 jours**
(8h30 à 17h30)Par Antonella VILAND, *Accompagnement et formation*
à la création d'entreprise, concepteur de la formation**Inscription avant le**
06/09/2013 à
lorenugolini@envolys.org**Pour qui :**

- Porteurs de projet et créateurs ayant le souhait réel de préciser leur offre commerciale afin de développer leurs ventes :
 - Soit au démarrage du projet pour acquérir la méthode, les outils et avoir un regard extérieur professionnel
 - Soit après un test de 1 à 2 mois de développement d'affaires sans succès

Pré-requis :

- Proposer une offre en adéquation avec les besoins du marché
- Accepter l'engagement de fournir des efforts (travail inter-session et post-session) et de remettre en question ses idées
- Attitude active : prise de note et participation intensive requise

Objectifs :

- Avoir une vision claire des étapes pour monter un projet solide
- Formuler une offre de services en adéquation avec les besoins du marché et ses compétences tout en assurant une différenciation forte : clé du succès
- Se fixer un plan d'actions concret pour développer son activité

Contenu**Première journée**

- Les étapes de la création d'activité
- L'analyse du marché : outils, méthodes, exemples
- Les clés de l'offre commerciale

Deuxième journée

- Confrontation des analyses de marché
- Proposition de CANVAS
- Méthode et mise en place d'un plan d'actions

Moyens :

- Apports théoriques
- Présence obligatoire pour les deux jours
- Nombre de participants :
 - minimum : 4 personnes
 - maximum : 7 personnes
- Evaluations pédagogiques :
 - Evaluation de satisfaction: réalisée en fin de formation
 - Evaluation des acquis : réalisée en fin de formation
 - Suivi et évaluation en situation (à 3 mois)

Module «Développer son action commerciale »

5 et 19 novembre 2013, 9h-17h
Durée : 14 heures réparties sur 2 jours

Inscription avant le

31/10/2013 à

lorenugolini@envolys.org

Pré-requis :

- Avoir arrêté son offre de produits et services
- Avoir un objectif à court terme d'élaboration d'outils de communication (plaquettes, site Internet...)

Objectifs :

- Approche individuelle et aide à la formalisation de l'offre
- Approche des différents outils/supports de l'action commerciale suivant les cibles
- Mise en place d'un plan d'actions commerciales personnalisé

Moyens :

- Exercices de réflexion de groupe
- Travail individuel sur son propre cas
- Présence obligatoire pour les deux jours
- Nombre de participants :
 - minimum : 7 personnes
 - maximum : 13 personnes
- Evaluations pédagogiques :
 - Evaluation de satisfaction et des acquis : réalisée en fin de formation
 - Suivi et évaluation en situation (à 3 mois)

Par Karine CASCARO-FLAMBEAUX, *Accompagnement et formation en développement commerciale*

Contenu

Première journée

- Définir son offre de produits et services et les produits et services annexes
 - Définir son positionnement et ses avantages compétitifs par rapport aux attentes perçues des clients
 - Présenter clairement son offre et tous les services annexes
 - Le traduire en langage client (méthode : avantage, bénéfice, preuve)

Deuxième journée

- Pourquoi élaborer un plan d'action commercial
 - Les 3 raisons qui rendent l'action commerciale indispensable : le cycle de vie client, les différentes étapes du processus d'achat, le départ du client
- Les 6 règles pour optimiser ses pratiques
 - Fidéliser et conquérir
 - Etre présent tout au long du processus d'achat
 - Allouer des ressources à chaque catégorie de clients/prospects
 - Différencier et diversifier ses actions commerciales
 - Choisir et adapter ses outils
 - Garder l'esprit de service
 - Prendre du temps dans la durée

Siret 39535640500047/Code APE 7830 Z

9 Quai Jean Moulin, 69001 LYON

04 78 39 93 08 <http://envolys.org/formations.html>

ATELIER PRECISER SON PROJET
Le 19 septembre 2013 et le 14 octobre 2013**Durée : 16 heures réparties sur 2 jours**
(8h30 à 17h30)Par Antonella VILAND, *Accompagnement et formation*
à la création d'entreprise, concepteur de la formation**Inscription avant le**
06/09/2013 à
lorenugolini@envolys.org**Pour qui :**

- Porteurs de projet et créateurs ayant le souhait réel de préciser leur offre commerciale afin de développer leurs ventes :
 - Soit au démarrage du projet pour acquérir la méthode, les outils et avoir un regard extérieur professionnel
 - Soit après un test de 1 à 2 mois de développement d'affaires sans succès

Pré-requis :

- Proposer une offre en adéquation avec les besoins du marché
- Accepter l'engagement de fournir des efforts (travail inter-session et post-session) et de remettre en question ses idées
- Attitude active : prise de note et participation intensive requise

Objectifs :

- Avoir une vision claire des étapes pour monter un projet solide
- Formuler une offre de services en adéquation avec les besoins du marché et ses compétences tout en assurant une différenciation forte : clé du succès
- Se fixer un plan d'actions concret pour développer son activité

Contenu**Première journée**

- Les étapes de la création d'activité
- L'analyse du marché : outils, méthodes, exemples
- Les clés de l'offre commerciale

Deuxième journée

- Confrontation des analyses de marché
- Proposition de CANVAS
- Méthode et mise en place d'un plan d'actions

Moyens :

- Apports théoriques
- Présence obligatoire pour les deux jours
- Nombre de participants :
 - minimum : 4 personnes
 - maximum : 7 personnes
- Evaluations pédagogiques :
 - Evaluation de satisfaction: réalisée en fin de formation
 - Evaluation des acquis : réalisée en fin de formation
 - Suivi et évaluation en situation (à 3 mois)